الإستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية



الإستثمار الأجنبي المباشر
والتنافسية الدولية

الإستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية

تأليف
عبد الكريم كاكي

مكتبة حسن العصرية
للطباعة والنشر والتوزيع

الطبعة الأولى	: 1434هـ/ 2013 م
عنوان الكتاب	: **الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية**
تأليف	: عبد الكريم كاكي
عدد الصفحات	: 368 صفحة
قياس	: 17 × 24
صف وإخراج	: غنى الريّس الشحيمي
الناشر	: مكتبة حسن العصرية
العنوان	: بيروت- كورنيش المزرعة- بناية الحسن سنتر- بلوك 2- ط 4
هاتف خليوي	: 009613790520
تلفاكس	: 009617920452 - 009611306951
ص.ب.	: 14-6501 بيروت- لبنان
الترقيم الدولي	: 0 - 40 - 561 - 9953 -978

E-mail: Library.hasansaad@hotmail.com

Printed in Lebanon 2013 طبع في لبنان

المقدمة

تحتاج الدول وخاصة النامية منها إلى مصادر تمويل ضخمة للرفع من القدرات التنافسية لاقتصادياتها كبديل عن المديونية، وبهذا فهي تعمل جاهدة من أجل جلب رؤوس الأموال الأجنبية، من خلال توفير كل التسهيلات وتقديم حوافز وضمانات، وإزالة كل الحواجز والعراقيل التي تعيق طريقها خاصة القوانين والتشريعات الكابحة لحركة رأس المال الأجنبي، و ثقل المنظومات المالية والمصرفية، والحواجز الجمركية، والعوائق البيروقراطية، لذا يجب عليها تمهيد كل الطرق التي تسهل انسياب هذه الاستثمارات داخل اقتصادياتها، فضعف التمويل المحلي يجعله كابحا لانطلاق التنمية الاقتصادية عموما ورقي التنافسية الاقتصادية للبلد خصوصا، مما يلزم هذه الدول بالبحث عن مصادر تمويل خارجية للرفع من القدرات التنافسية لاقتصادياتها، وتعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة أهم مصدر لذلك إذا ما استثنينا المديونية وما تحمله من ثقل على كاهل الاقتصاد ورهن لسيادة البلد.

فرؤوس الأموال الأجنبية الباحثة عن الاستثمار كثيرة ولكن قدومها مرهون بمدى ما توفره الدول المضيفة من مناخ استثماري ينميها و يسهل عملية استقرارها، وبالتالي تنمية الاقتصاد المحلي، الذي ينتج عنه زيادة القدرات التصديرية للبلد، والتقليل من الواردات، الذي ينعكس إيجابيا على الميزان التجاري، كما يرفع من الناتج المحلي الداخلي ومتوسط نصيب الفرد منه، وهو يعمل أيضا على امتصاص البطالة بخلق مناصب شغل، وتوفير العملة الصعبة التي تعطي التوازن لميزان المدفوعات وبالتالي الرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني.

والجزائر عملت على خلق مناخ استثماري جاذب للاستثمارات الأجنبية من خلال مجموعة من القوانين والتشريعات أهمها قانون النقد والقرض، كما أدخلت العديد من

الإصلاحات الهيكلية العميقة على نظمها، بهدف الوصول إلى الرفع من تنافسية الاقتصاد الجزائري بهدف الوصول إلى تموقع دولي ضمن مؤشرات التنافسية الدولية.

وهذا الكتاب يتناول العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، وتم التأصيل فيه للإطار النظري العام للاستثمارات الأجنبية المباشرة وحجم تدفقاتها وانعكاساتها على التنافسية الدولية مع اخذ الاقتصاد الجزائري أنموذجاً مع مراعاة التغيرات الاقتصادية العالمية، وقد حاولت جاهدا تقديم الجديد فيه للمكتبة الاقتصادية من ناحية التحليل الاقتصادي لموضوعي الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنافسية الدولية، راجياً أن أكون قد وفقت ولو قليلاً، وإني أدين بالفضل والامتنان لكل من ساعدني من قريب أو بعيد.

والله ولي التوفيق

عبد الكريم كاكي

LISTE DES ABRÉVIATIONS

IIE	: Investissement Indirect Etranger.
SGP	: Société de Gestion de portefeuille.
IDE	: Investissement Direct Etranger.
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development.
FMI	: Fond Monétaire International.
NIEO	: New International Economic Order.
OCDE	: Organisation de coopération et de développement Economiques.
OMC	: Organisation Mondiale du Commerce.
CNUCED	: Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement.
IGC	: Institute of Global Competitiveness
IMD	: International Institute for Management Development.
ERFMENA	: Economic Research Forum for the Middle east and North Africa.
WEF	: World Economic Forum.
ACR	: Africa Competitiveness Report.
GNP	: Gross National Product.
ATA	: A temporary export.
CAGEX	: Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.
FSPE	: Fond Spécial Promotion Exportation.
CACI	: Chambre algérienne de commerce et d'industrie.
SAFEX	: Société Algérienne des Foires et Exportations.
CACQE	: Centre Algérien du Contrôle de la Qualité et de l'Emballage.
GATT	: General Agreement on tariffs and Trade.
UMA	: Union du Maghreb arabe.
APSI	: Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des

Investissements.

ANDI	: Agence Nationale de Développement de L'Investissement.
TF	: La Taxe Foncière.
SARL	: Société à responsabilité limitée.
SNC	: Société en nom collectif.
SPA	: Société Par Actions.
CNI	: Conseil National de L'Investissement.
ANIREF	: Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière.
SFI	: The International Finance Corporation.
CIRDI	: Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements.
PIB	: Produit Intérieur Brut.
FRR	: Fonds de Régulation des Recettes.
CNIS	: Centre National de L'Informatique et des Statistiques.
CNRC	: Centre National de Registre de Commerce.
FMN	: Firmes Multinationales.
MNE	: Multinational Entreprise.
ONS	: Office National des Statistiques.

الفصل الأول

الاستثمار الأجنبي المباشر
الإطار النظري

توطئة

جعلت العولمة (La Mondialisation) في عصرنا الحالي وأثناء القرن العشرين، العالم عبارة عن قرية صغيرة، مُحطمة بذلك كل الحدود بين الدول والقارات، خاصة في المجال الاقتصادي، حيث أصبحت الشركات المتعددة الجنسية تبحث عن منافذ جديدة خارج أوطانها للتموقع، التمركز، والانتشار، إما بحثا عن تعظيم عوائدها أو تصريف منتجاتها خاصة الفائضة عن الاستهلاك المحلي، ومُحاولة منها أيضا إيجاد أسواق جديدة بخلاف أسواق أوطانها الأم، ذلك لتشبع أسواق بلدانها. وأصبح لزاما عليها إيجاد أسواق أخرى لتصريف الفائض من إنتاجها خوفا من تكدسه، وبالتالي حصول ركود اقتصادي هذا من جهة. كذلك البحث عن فرص للتموقع قرب مصادر المواد الخام تقليلا للتكلفة، والسيطرة على هذه المنابع، وبالتالي السيطرة على بقية المنافسين وذلك باحتكار الأسواق، وهي إحدى إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية.

من جهة أخرى فإن الدول النامية بدورها تعاني من تخلف فضيع في التنمية الاقتصادية، بسبب انعدام رؤوس الأموال الباعثة لهذه التنمية، إضافة إلى فقرها إلى التكنولوجيا الدقيقة والإطارات الكفؤة للتسيير، مؤديا بها إلى الالتجاء إلى المديونية (L'Endettement) كملجأ أخير للتمويل، مما يُثقل كاهلها ويغوص بها في التخلف والبؤس والحرمان، راهنا سيادتها الوطنية، وبالتالي فإنه كان لزاما عليها البحث عن مصادر تمويل دولية أخرى تسهيلا لانسياب حركة رؤوس الأموال إليها، ولن يكون لها هذا إلا بالعمل على جذب الاستثمارات الأجنبية من خلال إزالة كل العوائق والعراقيل التي تعيق طريق انسيابها نحو البلد، مَانحا إياها كثيرا من الحوافز والضمانات التي تسهل قدومها وتموقعها في البلد المضيف، من خلال إدخال تعديلات هيكلية عميقة على نظمها الاقتصادية، تحرير تجارتها الخارجية، والاندماج في النظام الاقتصادي العالمي.

في هذا الصدد سوف نتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر: الأهمية، الدوافع والمحددات.

المبحث الثالث: نظريات، آثار ومخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول

ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

تحتاج التنمية الاقتصادية (Développement Economique) في أية دولة، خاصة في الدول النامية إلى رؤوس أموال ضخمة لبعثها، هذا لا يتوفر إلا عن طريق حركة رؤوس الأموال الدولية الوافدة من خارج الحدود ممثلة في الاستثمارات الأجنبية، سيما في عصرنا الحالي أي عصر العولمة، الانفتاح الاقتصادي، هيمنة الشركات المتعددة الجنسية على أسواق السلع والخدمات، تحرير التجارة الخارجية، والتكتلات الإقليمية والعالمية، حيث معلوم لدى الاقتصاديين بأنه يوجد "هناك شرط ضروري ولكن غير كاف لكي يُحَسِّنَ أي بلد من طاقته في التنمية على المدى الطويل، وهو وجوب تسجيل ارتفاع محسوس في معدلي الادخار والاستثمار"[1]، لذا أصبحت رؤوس الأموال تتحرك بسهولة خارج حدودها الإقليمية للبحث عن العائد الكبير بعد تشبع دولها من جهة ومحاولة تموقعها قرب الموارد الطبيعية لتخفيض تكاليف النقل، أو الاستفادة من استخدام اليد العاملة الرخيصة من جهة أخرى، كذلك للاستفادة من التسهيلات التي تقدمها الدول المضيفة لاستقطاب أكبر قدر ممكن من هذه الأموال الضخمة، إذ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم أشكال هذه الأموال.

قد خصصنا هذا المبحث للتعريف بمفهوم، أشكال، خصائص، وأهداف الاستثمار الأجنبي المباشر.

1- Ashfaq AHMED, Somershwar RAO, Colleen BARNES, **L'Investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC: Analyse des investissements stratégiques & Analyse de la politique micro-économique, Document de travail n°: 8**, Février 1996, p 21.

أولا: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.

ظهر في السنوات الأخيرة اهتمام واضح بالاستثمار الأجنبي، خاصة في الدول النامية التي تعاني من شُح الموارد لبعث التنمية الاقتصادية في بلدانها، ذلك باعتباره وسيلة تمويل دولية فعالة تعتبر بديل عن الالتجاء للمديونية، حيث أُقيمت عديد المؤتمرات لذلك، فُتحت نقاشات كبيرة حوله، مُحدثة تصحيحات هيكلية عميقة في اقتصاديات ونظم هذه الدول، فاتحة الحدود، مُلغية الحواجز الجمركية، مُحررة التجارة، كذلك قُدمت تحفيزات وضمانات كبيرة من أجل جلب هذه الاستثمارات بهدف الاندماج في الاقتصاد العالمي، اعتبارا من مبدأ " أن هناك رابطة بين الاستثمار الداخلي والاستثمار الخارجي: دولار واحد إضافي يستثمر في الخارج يقابله نقصان دولار واحد مستثمر في البلد الأصلي"[1]، فنتجت على إثره تدفقات هائلة لرؤوس الأموال الدولية عبر دول العالم تمثلت في: "تدفقات رؤوس الأموال، وكل حركات النشاط الاقتصادي"[2]، وقد تم الإجماع دوليا على ارتباط الاستثمار الأجنبي بالنمو الاقتصادي. وينقسم الاستثمار الأجنبي إلى قسمين هما:

1. الاستثمار الأجنبي غير المباشر (IIE).

وردت فيه العديد من التعاريف نذكر منها:

الاستثمار الأجنبي غير المباشر هو يتعلق بشراء المستثمرين للأسهم والسندات والأوراق المالية بهدف اقتنائها لفترة معينة ثم بيعها عندما يرتفع سعرها في السوق المالي والحصول على أرباح إضافية، أما علاقة هذه الفئة من المستثمرين غير المباشرين مع

1- *Michael P. Devereux*, **Imposition de l'investissement direct à l'étranger : Principes économiques et considérations relatives à la politique de l'impôt**, Rapport de recherche préparé pour le Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité internationale, Canada, Juillet 2008, p 15.

2- Céline VACCHIANI-MARCUZZO, **Mondialisation, Investissements étrangers et évolution du système des villes Sud-Africaines, Revue Géographie et cultures**, France, n°: 48, Hiver 2003, p 6.

الشركات التي يشترون أسهمها أو سنداها فهي علاقة غير مباشرة حيث لا يكون للمستثمر بالضرورة دورا مؤثرا في قرارات الشركة أو سياساتها خاصة إذا كانت الشركة موجودة في بلد آخر[1].

الاستثمار الأجنبي غير المباشر أو الاستثمار في الأوراق المالية فهو ينطوي على تَملك الأفراد أو الهيئات والشركات على بعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري. ويعتبر الاستثمار في الأوراق المالية استثمار قصير الأجل بالمقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر.[2] حيث تمثل الأوراق المالية صك يعطي لحامله الحق في الحصول على جزء من عائد أو الحق في جزء من أصول منشأة ما.[3]

كما عُرف بكونه "شراء ورقة مالية أو عدة أوراق مالية استنادا إلى تحليل مناسب للعائد المقبول منها الذي يتعايش ودرجة المخاطرة له خلال مدة زمنية طويلة"[4]. فالمستثمر الذي يستثمر في الأسهم ينتظر قبل كل شيء عائد (فائدة) من استثماره.[5] وقد تشكلت شركات على المستوى الدولي تخصصت في القيام بهذا النوع من الاستثمارات تسمى شركات إدارة المحافظ، حيث أصبح "المستثمرون – الخواص أو المؤسسات – يفضلون أن يعهدو بمدخراتهم لشركات إدارة المحافظ (SGP)، وهذا راجع للخصائص التنظيمية لهذه الأخيرة"[6].

1- علي عباس، **إدارة الأعمال الدولية: المدخل العام**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2009، ص.ص 37-38.

2- عبد السلام أبو قحف، **نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية**، بدون رقم طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001 ، ص 13.

3- منير إبراهيم هنيدي، **الأوراق المالية وأسواق رأس المال**، بدون رقم طبعة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2002، ص 5.

4- فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، **إدارة البنوك: مدخل كمي وإستراتيجي معاصر**، بدون رقم طبعة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 159.

5- Broquet COBBAUT, Gillet VAN DEN BERG, **Gestion de Portefeuille**, 4 édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2004, p 16.

6- Jean MOUSSAVOU, **L'impact des comportements organisationnels des sociétés de gestion de portefeuille sur la performance des fonds gérés : Les résultat d'une**

من خلال هذه التعاريف المختلفة يمكن لنا استنتاج تعريف للاستثمار الأجنبي غير المباشر كالتالي: الاستثمار الأجنبي غير المباشـــر أو الاستثمار في الأوراق الماليـــة: هـــو تَملك المستثمر الأجنبي على بعض الأوراق المـــالية وبالتالي الحصول على عائد رأسمالي دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري، ويعتبـــر الاستثمار فـــي الأوراق المالية استثمار قصير الأجل مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر. كما أنه عبارة عن تملك دولة أو فرد في دولة أخرى لمجموعة من الأوراق التجارية أو مجموعة من السندات أو الأسهم (الاستثمار في المحفظة أو التوظيف المنقول).

2. الاستثمار الأجنبي المباشر (IDE).

تختلف نظرة الباحثين والمفكرين الاقتصاديين عن نظرة المنظمات والهيئات والمؤسسات الدولية للاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنهما تشتركان في نقطتين أساسيتين هما: الملكية للمشروع، وحق المراقبة للمؤسسة المُستثمر فيها، أي أن "هذا الاستثمار يُمَكِّن الكيان الذي يستثمر في ممارسة الرقابة المباشرة على أصول الشركة التي أستثمر فيها"[1]، لذا سوف نأخذ تعريف كل جهة على حدى:

1.2. تعاريف بعض الباحثين الاقتصاديين:

وردت العديد من التعاريف للاستثمار الأجنبي المباشر، من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين، نُورد البعض منها كالتالي:

études causale, Communication aux journées internationales de l'Association Française de Finance (AFFI),Université de Tours, France, 26 et 27 juin, 2000.

1- Elena ARNAL, **L'Impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et les conditions de travail,** Conférence OECD-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises emploi et relation professionnelles: Promouvoir un comportement responsable des entreprises dans une économie mondialisée, Paris, 23-24 juin 2008, p 3.

يُقصد بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، تلك الاستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لها، أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة. ويتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بطابع مزدوج الأول: وُجود نشاط اقتصادي يُزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف، والثاني: ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع.[1] أي أنها "تأخذ شكل إقامة مشروعات أجنبية داخل دول أخرى كاستثمار طويل الأجل"[2].

ومنه: فالشركة تقوم بالاستثمار الأجنبي إذا توفر فيها الشرطين التاليين:[3]

أ- يجب تحقيق اقتصاد الوفرة بفضل المزايا النوعية التي تمتلكها.

ب- يجب أن تكون تكاليف إنتاجها مُنخفضة، وحجم السوق في البلد المضيف يكون كبير ومهم، وتكاليف المعاملات (تكاليف النقل والتعريفات الجمركية) تكون منخفضة.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي استثمارات تَحدث لإقامة فروع أو السيطرة على شركات أجنبية. مفهوم السيطرة هو مُعرف بنسبة الحصول على أصول الشركة من طرف المستثمر الأجنبي. هذه النسبة تختلف حسب قانون كل بلد، حاليا الحد الأدنى هو الحصول على 10% من أصول الشركة من طرف المستثمر الأجنبي.[4]

كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار تقوم به شركات غير مقيمة في البلد المضيف أو شركات مقيمة ولكن ذات رقابة أجنبية من خلال:[5]

1- نزيه عبدالمقصود مبروك، **الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 31.

2- إيمان ناصف عطية، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008، ص 9.

3- Faouzi BOUJEDRAK,**"Modèle théorique de l'investissement direct étranger avec la prise en compte du risque pays"**, **Revue de laboratoire d'économie d'Orléans**, Orléans, France, 2007, p 4.

4- Jean-Louis Mucchielli, **Relations Economiques Internationales**, 4 édition, Hachette Supérieur, Paris, 2005, p.p 25-26.

5- Bernard Hugonnier, **Investissement Directs Coopération Internationales et Firmes Multinationales**, Sans édition, Economica, France, 1984, p 13.

- خلق وإنشاء أو توسعة شركات، فروع أو شبكات.

- المشاركة في شركة جديدة أو موجودة والتي هدفها إقامة روابط اقتصادية طويلة مع الشركة والتي هدفها تمكين المستثمر من المشاركة والسيطرة على تسيير هذه الشركة.

والرقابة هنا تنطوي على المشاركة الفعالة والمُحَدَدَة للشركة الأجنبية في اتخاذ القرارات التنفيذية، والأعمال التجارية والإدارية والإستراتيجية، في الشركة المحلية.[1]

ومعظم هذه الاستثمارات تتم بواسطة الشركات متعددة الجنسيات.[2]

كما تُعرف الاستثمارات الأجنبية المباشرة بكونها "الأموال الأجنبية (حكومات، أو أفراد، أو شركات)، التي تنساب إلى داخل الدولة المضيفة بقصد إقامة مشاريع تملكها الجهة الأجنبية وتأخذ عوائدها بعد دفع نسبة من هذه العوائد، وضمن شروط يتفق عليها مع الدولة المضيفة"[3]. أي هي "الاستثمارات التي تحدث في منشأة تمارس نشاط في اقتصاد إقليم غير إقليم المُستثمِر"[4].

بقراءتنا لكل هذه التعاريف المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر نلاحظ وإن أجمعت على حق التملك والمشاركة في الإدارة والتسيير، أنها تَخضع لتوجُهات الباحثين ومذاهبهم الاقتصادية، فكل باحث يعرفها من وجهة نظر المدرسة الاقتصادية التي ينتمي إليها، أو

1- Noomen LAHIMER, **La Contribution des investissements directs étrangers à la réduction de la Pauvreté en Afrique subsaharienne**, Thèse pour l'obtention du titre de docteur en sciences économiques, Faculté des sciences économiques et de gestion,Université Tunis el Manar, Tunis, 2009, p 22.

2- علي لطفي، **الاستثمارات العربية ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي**، بدون رقم طبعة، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009، ص 7.

3- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي**، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 18.

4- Njoum Nguenin MARTIAL, **L'Analyse des Déterminants de L'Investissement Direct Etranger au CAMEROUN**, Mémoire de D.E.A, Spécialité: Economie Industrielle, Ecole doctorale en sciences économiques Unité de formation et de recherche: Economie et Applications, Université de Douala, Faculté des Sciences économiques et de Gestion Appliquée, 2009, p 27.

المذهب الاقتصادي الذي يؤمن به، مع العلم أنه "يصبح استثمار أجنبي مباشر بمجرد ما أن تحوز شركة أو شخص طبيعي (مستثمر) على نسبة 10% على الأقل من أصوات أعضاء الانتخاب خلال جمعية عامة لشركة مُستثمرة، أو على 10% من الرأسمال الاجتماعي لها"[1]. من خلال ما سبق يمكن القول أنه تم الاتفاق على أن الاستثمار الأجنبي المباشر أداة من أدوات خدمة النظام الرأسمالي وَسيلته في ذلك العولمة، باعتبار "مُصطلح العولمة أول ما أنتشر كان في عالم الشركات المتعددة الجنسية"[2]، كما أنه وسيلة تمويل دولية فعالة، والوسيلة الأهم للوصول إلى النمو الاقتصادي الذي هو "الهدف الأساسي للسياسات الاقتصادية للدول"[3] خاصة المضيفة منها، وعليه من خلال المسح القليل الذي قُمنا به لتعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الباحثين الاقتصاديين لاحظنا أنها تتفق على الملكية الجزئية أو الكلية للمشروع، وتمتع المستثمر الأجنبي بحق الرقابة والإدارة.

2.2. تعاريف بعض المؤسسات والهيئات الدولية:

على خطى تعريفات الباحثين والمفكرين الاقتصاديين، تُجمع أغلب المنظمات والمؤسسات والهيئات الدولية على حق التملك والمشاركة للمستثمر، مع وجود عتبة مُحددة للاستثمار الأجنبي المباشر. نقوم الآن بقراءة بعض تعاريف هذه المنظمات والمؤسسات والهيئات، بعدها سنقوم باستخلاص تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر.

تعريف صندوق النقد الدولي (FMI): "بما أن اتفاقية **بريتن وودز** قد نظمت تحويل واستقرار العملات أوجبت وُجود مؤسسة تسهر على تنظيم واحترام هذه القواعد وتقديم

1- Frédéric BOCCARA, Dominique NIVAT, **L'Attraction des investissements directs et des filiales étrangères dans la globalisation**, **Bulletin de la banque de France**, n° 123, France, Mars 2004, p 62.

2- Véronique FAVRE, BONTE NICOLETTI, **Investissements dans les pays étrangers et stratégie de globalisation, Revue Région et développement**, N°9, 1999, p 2.

3 - Philippe Faucher et Jorge Niosi, **L'État et les firmes multinationales, Revue études internationales**, vol 16, n° 2, 1985, p. 250.

للدول الأعضاء وسائل للتدخل في الأسواق لمساعدة عُملاتها ممثلة في صندوق النقد الدولي"[1]، ومن خلال هذا الدور فالاستثمار الأجنبي المباشر يعبر عن "ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر. وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر (المؤسسة)، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة"[2]. كما عَرفه في وثيقة أخرى ب "المال المستثمر في دولة أخرى ويشرف عليه أصحابه بصفة مباشرة ويتضمن ذلك فروع المشروعات الأجنبية في دولة معينة والمشروعات التابعة لمشروعات أجنبية والعقارات التجارية المملوكة لمقيمين في الخارج"[3]. أي يركز الصندوق على المعاملات التي تهدف إلى تثبيت واستمرارية وديمومة الاستثمارات الأجنبية المباشرة وانتشارها وتوسعها.

تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): منظمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية هي منظمة تتبع الأمم المتحدة، يبلغ عدد أعضاء الدول المنخرطة فيها في الوقت الراهن 168 عضوا، ومن أهم الأهداف التي أنشأت من أجلها "هو السعي نحو إقامة نظام اقتصادي عالمي جديد New International Economic Order والذي يشار إليه بالأحرف الأولى (NIEO). ويهدف هذا النظام الجديد إلى تحقيق العدالة بين الشمال المتقدم والجنوب المتخلف على نحو يُؤمن مزيدا من التدفقات في الصرف الأجنبي اللازم لتغطية احتياجات التنمية الاقتصادية لدول الجنوب[4]، وقد ورد في وثيقة قرارات مؤتمر

1- Michel lelart, **Le Système Monétaire International**, Septième Edition, Edition la Découverte, Paris, 2007, p 34.

2- عبد المجيد قدي، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية: دراسة تحليلية تقييمية**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 251.

3- بسام الحجار، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2003، ص 58.

4- سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الكتاب الأول، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993، ص 275.

الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عام 1999 "إن الاستثمار الأجنبي المباشر هو تشغيل لرأس المال عبر حدود الدول شريطة أن يملك المستثمر على الأقل 10% من الأسهم ذات الحق في التصويت في المشروع، سواء كان المشروع جديدا أو عاملا وقائما بالفعل إذن فشرطا الاستثمار الأجنبي المباشر هما:

1- ملكية المستثمر لـــ10% على الأقل من أسهم المشروع.

2- مشاركته في الإدارة"[1].

وتفضل الدول النامية كثيرا هذا الشكل من أشكال الاستثمارات، لأنه يساعدها على تحقيق التنمية، كما يساعد كذلك المستثمر الأجنبي على معرفة سوق البلد المضيف وطريقة التعامل معها.

تعريف البنك الفرنسي La Banque de France: يُعرف البنك الفرنسي الاستثمار الأجنبي المباشر بالعناصر التالية:[2]

- مُلك بالخارج لوحدة إنتاجية لها استقلالية قانونية أو فرع.

- تملك نسبة كبيرة من رأس مال الوحدة الإنتاجية تعطي للمستثمر المقيم حق المشاركة في تسيير الشركة الأجنبية المستثمرة، المساهمة تساوي أو أكثر من 10% (لغاية 1993 كانت العتبة تساوي 20%).

- القروض والتسبيقات قصيرة الأجل تُقدَّم للشركة من طرف المستثمر، بمجرد تَكوُّن الرابطة بين المقر الرئيسي للشركة الأم والفرع.

1- نسرين نصر الدين حسين، **نظرة عالمية على الاستثمار الأجنبي مع التطبيق على مصر**، بدون رقم طبعة، منـــشأة المعارف بالإسكندرية، الإسكندرية، 2007/2006، ص 15.

2- Karim khaddouj, **L'Impact des investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance de l'économie marocaine**, VIIème Journées internationales d'études Jean Monnet, Faculté des sciences juridiques, Economiques et Sociales, Université Mohammed V Souissi, Rabat, Maroc, Mercredi 4 et Jeudi 5 Juin, 2008, p: 5.

تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الأوروبية (OCDE): عَرفت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الأوروبية، الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "كل شخص طبيعي،كل مؤسسة عمومية (حكومية) أو خاصة كل حكومة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين لديهم علاقة (ارتباط) فيما بينهم، كل مجموعة من المؤسسات التي لديها الشخصية المعنوية المرتبطة فيما بينها، هي عبارة عن مستثمر أجنبي مباشر إذا كان لديه مؤسسة للاستثمار المباشر ويعني أيضا فرع أو شركة فرعية تقوم بعمليات في بلد آخر غير الذي يقيم به المستثمر الأجنبي"[1].

تعريف المنظمة العالمية للتجارة (OMC): الاستثمار الأجنبي المباشر في أدبيات المنظمة العالمية للتجارة يسمح بإجراء التبادل بين السلع والخدمات على المستوى الدولي، أي يساعد على تنمية التجارة الدولية، كما يعمل على تنشيطها، ولكن لا يمكن أن يحل محل صادرات الدولة.

تعريف المُشرع الجزائري للاستثمار الأجنبي المباشر (التعريف القانوني): يُعرف المشرع الجزائري وبمقتضى القانون رقم 01-10 المؤرخ في 3 يوليو 2001 والمتضمن قانون المناجم(*)، الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه:[2]

- اقتناء أصول تَندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة التأهيل، أو إعادة الهيكلة.
- المساهمة في رأسمال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية.

1- OCDE, **Définitions de référence détailles des investissements internationaux**, Paris, 1983, p 14,

نقلا عن: فارس فضيل، **أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر– مصر والمملكة العربية السعودية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير: قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص 12.

(*) تم إصدار الأمر رقم:01-03 من طرف مجلس الوزراء الجزائري بتاريخ: 20 أوت سنة 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار.

2- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 47، الصادر بتاريخ 22 أوت 2001، الأمر رقم 01-03 من القانون 01-10.

- استعادة النشاطات في إطار خوصصة جزئية أو كلية.

من خلال قراءتنا لتعاريف المفكرين والباحثين الاقتصاديين، كذا لتعاريف المنظمات والمؤسسات والهيئات الدولية، نستخلص التعريف التالي للاستثمار الأجنبي المباشر: هو قيام فرد أو مؤسسة أجنبية بالاستثمار في دولة أخرى ويكون له الحق إما بالمشاركة فقط، أو الإدارة والتسيير كاملة من طرفه. وبعبارة أخرى فالاستثمار الأجنبي المباشر هو هجرة رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى ويحدث عند امتلاك شخص أو مؤسسة من دولة ما أصولا في دولة أخرى، من أجل المشاركة أو إدارة هذه الأصول (الملكية واتخاذ القرار)، مع إمكانية استفادة الدول المضيفة من التكنولوجيا الحديثة، المهارات التسييرية المصاحبة لتلك الاستثمارات، مع الرَّفع من صادرات الدولة المضيفة وتخفيف العجز في ميزان مدفوعاتها، والرفع من معدل نموها الاقتصادي.

3. عتبة الملكية (المردودية):

عتبة المردودية تُحَدِّد نسبة رأس المال الأدنى المقبول[1]. وبها يُحدد إن كان الاستثمار مباشرا أم لا، "وتحديد عتبة المردودية يتطلب تحليل مسبق لنسبة التكاليف التي يتحملها المستثمر"[2]، إذ يجب على كل مستثمر أجنبي أن يرفع مشاركته في أي مشروع إليها، حتى يكون له الحق في المشاركة في إدارة المشروع، وتتوقف قوة مشاركته في الإدارة والتسيير بنسبة العتبة التي وصلت إليها مشاركته، حتى تصل إلى الملكية الكاملة، إذا وصلت نسبة العتبة إلى أقصاها، أي إلى 100%. أما محاسبيا فإنها تعرف ب "النشاط التجاري المعبر عنه بوحدات (نسب) أو بأرقام أعمال، الضرورية لكي يكون مجموع منتجات الاستغلال

1- François COLLE, **Le Guide stratégique du responsable d'entreprise**, Sans édition, Maxima, France, 1993, p 127.
2- Claude JANSSENS, **Le Seuil de Rentabilité**, **Magazine Accountancy & Tax**, Numéro 3, 2004, p 32.

يغطي مجموع مصاريف الاستغلال"[1]، وتعرف أيضا ب "النقطة الميتة"[2]، ولذا أصبحت عتبة الملكية (المردودية) هي المحدد الرئيسي لطبيعة الاستثمار، ومن"ضمن الدول المنضوية تحت لواء منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الأوروبية نجد هناك سبعة عشر دولة(**) من أربعة وعشرين أخرى مكونة لها، نشرت إحصائيات مفصّلة تضمّنت بالخصوص التفرقة بين المؤسسات التي تعرف الإشراف والرقابة الأجنبية والمؤسسات المحلية التي تخلو منها، مع الإشارة إلى أنّ هذه الأخيرة في واقع الأمر تتباين من حيث تقديرها لعتبة الملكية، تتراوح ما بين 10% إلى 100% "[3]. وهذا ما يبينه الجدول التالي:

الجـــدول رقم (1-1): عتبـــة الملكية حسب بعض الدول.

عتبة الملكية	%10	%20	%25	%50	%100
الـــدول	الدانمارك الولايات المتحدة الأمريكية	فنلندا فرنسا إسبانيا	أستراليا اليابان بريطانيا ألمانيا	النمسا كنـــدا	هولندا

Source: B. hugonnier, **"investissement directs coopération international et firmes multinationales"**, édition: economica, paris, 1984, p26,

نقلا عن: فارس فضيل، **مرجع سبق ذكره**، ص 16.

بعد قيامنا بعرض مختلف تعاريف الباحثين والمفكرين الاقتصاديين، والمنظمات والمؤسسات والهيئات الدولية للاستثمار الأجنبي الغير مباشر والاستثمار الأجنبي المباشر، نحاول الآن القيام بعملية مقارنة والخروج بخلاصة لأهم نقاط التلاقي والاختلاف بينهما، وهي كالتالي:

1- Réjean BRAULT, Pierre GIGUERE, **Comptabilité de Management**, Cinquième édition, Editions la presse de l'université Laval, Canada, 2006, p 459.

2- Frank Olivier MEYE, **Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement: Méthodologie pratique,** L'Harmattan, Paris, 2007, p 146.

(**) حسب فارس فضيل الدول هي: إستراليا، بلجيكا، النمسا، كندا، الولايات المتحدة الأمريكيـــة، الـــدانمارك، إسبانيا، فنلندا، فرنسا، اليونان، النرويج، هولندا، بريطانيا، السويد، سويسرا.

3- فارس فضيل، **مرجع سبق ذكره**، ص 16.

الجدول رقم (1-2): المقارنة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر.

الاستثمار الأجنبي المباشر	الاستثمار الأجنبي غير المباشر
استثمار طويل الأجل	استثمار قصير الأجل
يهدف إلى الحصول على الأرباح	يهدف إلى تحقيق المضاربة
ينطوي على اكتساب حق الرقابة	لا ينطوي على اكتساب حق الرقابة
امتلاك كلي أو جزئي للمؤسسة	شراء أسهم وسندات
مسئول على الخسائر والأرباح والمخاطر	لا يتحمل المخاطر والخسائر الخاصة بالمؤسسة
الحق في إدارة المؤسسة	ليس له الحق في الإدارة
يتضمن تحويلا دوليا لرأس المال	يتضمن تحويلا دوليا لرأس المال
- يساعد على تطوير الاقتصاد العالمي	يساعد على تطوير الاقتصاد العالمي

المصدر: عبدا لسلام أبو قحف، **اقتصاديات الإدارة والاستثمار**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص 175.

ثانيا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

بعد تفتح الدول المضيفة على الاقتصاد العالمي واندماجها في العولمة فإن "سياساتها التقييدية لدخول الاستثمارات الأجنبية قد غُيرت تدريجيا لصالح سياسات جاذبة أكثر فأكثر ومُرحبة بالشركات المتعددة الجنسية"[1]، باعتبار ظهور العولمة "أدى إلى زيادة الأهمية النسبية لتكاليف الإنتاج والمعاملات في ممارسة أنشطة الأعمال"[2]، لذا عرفت تدفق عدة أشكال من الاستثمارات، منها على شكل استثمار أجنبي مباشر، فكان إما جزئيا (Partiel) بتملك جزئي فقط لمشروع الاستثمار، أو كان مطلقا أو كليا (Absolu) وذلك بالملكية الكاملة للمشروع من إدارة وتسيير وغيرها، أو غير مباشر، وعليه "فالاستثمارات

1- Houda NEFFATI, Xavier RICHET, **L'Attractivité comparée des investissements directs étrangers de la Tunisie et de la Hongrie, Revue Région et Développement**, n°19, 2004.

2- S Javed MASWOOD, **International Political Economy and Globalization**, 2nd Edition, World scientific publishing, Singapore, 2008, p 5.

تقسم إلى قسمين، الاستثمارات المباشرة والاستثمارات غير المباشرة، وهذه الأخيرة تسمى استثمارات الحافظة، وتعني شراء أسهم في شركات، أو سندات مالية، عكس الاستثمارات المباشرة، التي تكون بشراء شركات قائمة أو أصول تسمح لها بالتوطن المباشر والتنمية الاقتصادية تهتم كثيرا بالاستثمارات الأجنبية المباشرة"[1]، وللاستثمار الأجنبي أشكال عديدة تتسم بالتنوع نذكر منها:

1. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

الاستثمارات عبر الوطنية Les Investissements Ttransnationaux، تتكون من نوعين من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية والاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية فالأولى تستهدف السوق المحلي، وهدفها هو البحث عن سوق (market-seeking)، أما الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية هي تتوجه نحو التصدير، أي تبحث عن الفعالية (efficiency–seeking)[2]. وهي تأخذ "أشكال مختلفة بحسب الإستراتيجيات المتبعة من طرف الشركات المتعددة الجنسية، فهي تمارس مختلف آثار الاستقطاب، إما فيما يخص اختيار البلدان المضيفة، أو النشاطات الاقتصادية المعنية"[3]. ومن بين هذه الأشكال نجد:

1.1. الاستثمار المشترك أو الشراكة

يُطلق عادة على هذا النوع من الاستثمار اسم المشروع المشترك، وهو استثمار أجنبي يقوم على أساس المشاركة مع رأس المال الوطني، وتتحدد نسبة المشاركة في رأسمال المشروع

1- Lahsen Abdelmalki, **Investissements directs étrangers: déterminants stratégiques et éffets structurants sur le système de l'économie mondiale, Revue Études internationales**, vol 29, n° 2, 1998, p. 332.

2- Zineb el AOUMAR, **L'Investissement direct étranger et dynamique de la croissance**, Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en économique, Université de Québec, Montréal, Mars 2009, p 19.

3 - Christophe VAN HUFFEL, **Investissements directs étrangers: Problèmes et enjeux pour les pays du sud et de l'est de la méditerranée, Revue Région et Développement**, n°13, 2001, p 191.

في ضوء القانون الداخلي للدولة المضيفة(*). ويتخذ المشروع المشترك شكلا قانونيا معينا، كما أنه يحقق فائدة كبيرة لأطرافه[1]. وتنشأ عن مساهمة شريكين على الأقل في الاستثمار[2]. أي أنه يتم بين طرفين أحدهما محلي (وطني) والآخر خارجي (أجنبي) عن البلد، ويكون التسيير مشترك في إدارة المشاريع بين الجهة المستثمرة الأجنبية والجهة المحلية حسب الاتفاق، وبالتالي يكون اتخاذ القرار مشترك بين الجهتين مما يضمن مصالح كل طرف.

2.1. الاستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي

في هذا النوع من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر تكون ملكية رأس المال أي المشروع المقام في الدولة المضيفة ملكية كاملة ومطلقة للمستثمر الأجنبي، بدءا بالمشروع ذاته إلى الإدارة والتسيير، دون تدخل من الدولة المضيفة، "وتقوم هذه الطريقة في الأصل بناءا على عملية نقل للمؤسسة بأكملها إلى سوق دولي معين أو بعبارة أخرى نقل مهاراتها الإدارية والفنية والتسويقية والتمويلية ومهارات أخرى إلى بلد مستهدف في شكل مؤسسة تحت سيطرتها الكاملة، حتى تستطيع المؤسسة استغلال خبرتها التنافسية بالكامل"[3]، إذ تتخوف كثيرا الدول المضيفة من هذا النوع من الاستثمارات، كونه يجلب معه التبعية الاقتصادية، والهيمنة على القرار السياسي للبلاد.

وتحصل الشركات المتعددة الجنسية على الملكية الكاملة للمشروع في البلد المضيف بأحد الطرق التالية:[4]

(*) حسب صفوت أحمد عبدا لحميد قد يشترط القانون أن تكون مساهمة العنصر الوطني في رأسمال المشروع الأجنبي بنسبة معينة كحد أدنى.

1- صفوت أحمد عبدا لحفيظ، **دور الاستثمار الأجنبي في تطور أحكام القانون الدولي الخاص**، بدون رقم طبعة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص.ص 41-42.

2- قادري عبدالعزيز، **الاستثمارات الدولية: التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات**، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2006، ص 35.

3- بوكبوس سعدون، **أهمية التسويق الدولي في النشاط التسويقي للمؤسسة، مجلة جديد الاقتصاد**، ملحقة دالي إبراهيم للعلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد 00، ديسمبر 2006، ص.ص 50-51.

4- طاهر مرسي عطية، **إدارة الأعمال الدولية**، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص.ص 169-170.

• بناء مشروع جديد تماما.

• شراء مشروع قائم بالفعل.

• شراء شركة توزيع في البلد المضيف لتستحوذ على شبكة التوزيع التي تملكها هذه الشركة بالفعل. ويجري ذلك إذا كانت الشركة الدولية تملك مشروعا إنتاجيا في هذا البلد.

3.1. الاستثمار في المناطق الحرة (مناطق التجارة الحرة) Les Zones Franches

هو شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بمناطق محددة "تقع عموما قرب الحدود البرية أو البحرية، تستفيد من الإعفاءات الجمركية، والنشاطات الإنتاجية فيها معفية من الحقوق والرسوم ومن إجراءات الرقابة على التجارة الخارجية فيما يخص المواد الأولية والمدخلات التي تدخل في هذا المجال"[1]، وحسب إحصائيات المكتب الدولي للعمل: "فقد انتقلت المناطق الحرة ما بين 1975 و2002، من 79 منطقة حرة للصادرات في 25 دولة إلى 3000 منطقة حرة في 116 بلد"[2]، حيث تقوم البلدان المضيفة بإنشاء مناطق حرة، أي تحدد منطقة تكون فيها التجارة أو التصنيع غير خاضعين لأي نوع من أنواع الرسوم، مثل الضرائب، الرسوم الجمركية والتعويضات الاجتماعية، وغيرها، كما تكون هذه المناطق عادة بقرب الموانئ وخطوط النقل بالسكك الحديدية وخطوط النقل العادية، مما يجعل أسعار هذه السلع منخفضة مقارنة بأسعارها خارج هذه المناطق، ومثال ذلك منطقة بَلاّرة الحرة بجيجل (الجزائر) وإن كانت غير عملية مئة بالمائة.

4.1. الاندماج والاستحواذ (الاستيلاء/الاحتواء) Fusion et Acquisition

يقصد بالاندماج (Fusion) إتحاد مصالح شركتين أو أكثر بغرض تكوين كيان

1- Brahim GUENDOUZI, **Relations Economiques Internationales**, Sans édition, Editions el Maarifa, Alger, 2008, p 54.

2- Fatiha Benatsou, **Les Entreprises dans les zones franches urbaines: Bilan et perspectives**, ***Rapports du conseil*** **économique social et environnemental**, France, 2009, p 9.

جديد، أما الاستحواذ (Acquisition) فينشأ عند قيام إحدى الشركات بالاستيلاء على شركة أخرى، حيث تظل الشركة الأولى قائمة بينما تختفي وتذوب الثانية. ولقد أصبحت عمليات الاندماج والاستحواذ سمة بارزة، حيث تستهدف من خلالها الشركات تعزيز قدراتها التنافسية، وزيادة امتدادها الجغرافي، وتوسيع حصتها في السوق العالمي.[1] كما تُعرف ب"شركة تسيطر على شركة أخرى وذلك بالاستحواذ على 50% من رأسمالها على الأقل"[2]. وتشكل عمليات الاندماج والابتلاع سمة مميزة لنشاط الشركات العابرة للقوميات.[3]

5.1. مشروعات أو عمليات التجميع

في هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر يقوم المستثمر الأجنبي بإنشاء وحدات في البلد المضيف تقوم بتركيب وتجميع منتوج سبق صنعه في البلد الأم سُوِّق بعلامة أخرى، أو بنفس العلامة، انطلاقا من أسواق البلد المضيف إلى الأسواق الدولية، مثال ذلك تجميع وتركيب وبيع سيارات بيجو (علامة فرنسية) بتركيا. أو يقوم المستثمر الأجنبي بمد البلد المضيف بتكنولوجيا وأسرار تركيب المنتج مقابل نسبة من الأرباح متفق عليها مسبقا.

6.1. التحالف الإستراتيجي

التحالف الإستراتيجي هو قيام تحالف بين مستثمر محلي وآخر أجنبي، من أجل التعاون في المنافسة أو التعاون من أجل استغلال مواد خام، أو السيطرة على أسواق أخرى بالاتفاق بين المنافسين.

1- قويدري محمد، **تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية: مع الإشارة إلى حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: تحليل اقتصادي، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005/2004، ص 9.

2- Habib BENBAYER, **Cours de Finance Internationale**, Sans édition, Editions Dar El Adib, Algérie, 2005, p 49.

3 – محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت، 2010، ص 287.

2. أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر.

على عكس الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يكون فيه المستثمر الأجنبي مالكا لجزء من المشروع الاستثماري أو مالكا كليا له، مع إمكانية الإدارة الكاملة للمشروع، أو المشاركة الجزئية فيه، فإن الاستثمار الأجنبي غير المباشر لا يكون مالكا لكل أو لجزء من المشروع، كما لا سلطة له في الإدارة والتسيير. ومن أهم أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر نجد:

1.2. الامتيازات وعقود الترخيص

حيث تَدخل الشركات للأسواق الخارجية على وفق هذا الشكل من التوسع عن طريق إبرام اتفاقيات مع مؤسسات تسويقية أجنبية من أجل إنتاج أو تسويق منتجاتها في الخارج، وغالبا ما يتم التعاقد على تقسيم نسبة مئوية من الأرباح بين الطرفين (المُرخِّص والمُرَخَّص له)، كما تقدم الشركة المرخصة خدمات ومساعدات فنية إلى الشركة المرخص لها.[1] لذا "تلجأ الشركة الدولية إلى استخدام أسلوب الامتياز أو الترخيص عندما تُشهر علامتها التجارية عالميا ويصبح الطلب على منتجاتها منتظما ومتكررا، تمنح الشركة بموجب هذا الأسلوب لشركة أجنبية حق إنتاج وتوزيع العلامة التجارية للشركة الدولية في البلد الأجنبي مقابل دفع عمولة أو رسم سنوي لها، وقد تأخذ هذه الرسوم شكل مبلغ سنوي ثابت من المال أو نسبة من قيمة المبيعات السنوية أو الاثنين معا"[2]. ميزة هذا النوع من الاستثمارات هو انعدام انتقال رؤوس الأموال إلى البلد المضيف، مما يجعل المستثمر الأجنبي لا ينفق أي أموال، إذ يقوم فقط بالبيع إلى البلد المضيف حقوق الإنتاج، مثل السماح باستخدام العلامة التجارية، منح حق امتياز إنتاج أو تصنيع منتوج ما منتج أصلا في الدولة الأم. غالبا ما تكون هذه العلامة ذات رواج عالمي قامت الدولة المضيفة بشراء حق امتيازها أو استصدار ترخيص بإنتاجها تخفيضا للتكاليف فقط.

2.2. تسليم المشروع الجاهز (تسليم المفتاح)

هو اتفاق بين البائع لتجهيز المشتري بالمشروع كاملا مع خدماته وجاهز للتشغيل من

1- محمود الشيخ، **التسويق الدولي**، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 193.

2- رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن،2007، ص 146.

قبل من يحددهم المشتري بعد أن يدربهم البائع.[1] حيث ينتهي التدخل الأجنبي بمجرد إتمام إنشاء المشروع الاستثماري.[2] بعدها تتكفل الدولة المضيفة بالتسيير الكلي والكامل للمشروع الاستثماري.

3.2. عقود الإدارة

تعتبر عقود الإدارة أحدث صور المشاركة بين مشروعات الشركات المتعددة الجنسية وبين المصالح والمشروعات المحلية، ويمكن تعريفها على أنها: "إعطاء الحق لمؤسسة دولية بإدارة العمليات اليومية لإحدى المؤسسات في دولة أجنبية"[3].

4.2. عقود امتيازات الإنتاج من الباطن

يعني عامة اتفاق يحدث بين مؤسستين الأولى هي المؤسسة التي تصدر الأمر والثانية هي التي تُنتج من الباطن ومنه المؤسسة المصدرة للأمر تفوض المؤسسة التي تنتج من الباطن القيام بإنجاز جزء من الإنتاج أو كله عوضا عن أن تقوم به هي بنفسها، مع بقائها (أي المؤسسة المصدرة للأمر) هي المسئولة اتجاه زبائنها.[4] إن عقد الامتياز أو الإنتاج من الباطن هو عبارة عن اتفاقية بين شركتين أو منظمتين، يقوم بموجبها أحد الأطراف بتقديم عمل جزئي للطرف الآخر، الذي بدوره يقوم بإنجاز مشروع ما، يحتاج إلى تقنية محددة لا يملكها لإتمام مشروعه، فيطلبها عبر استشارة محلية أو دولية.

وعليه يمكن أن نوجز أشكال الاستثمارات الأجنبية الغير مباشرة في الشكل التالي:

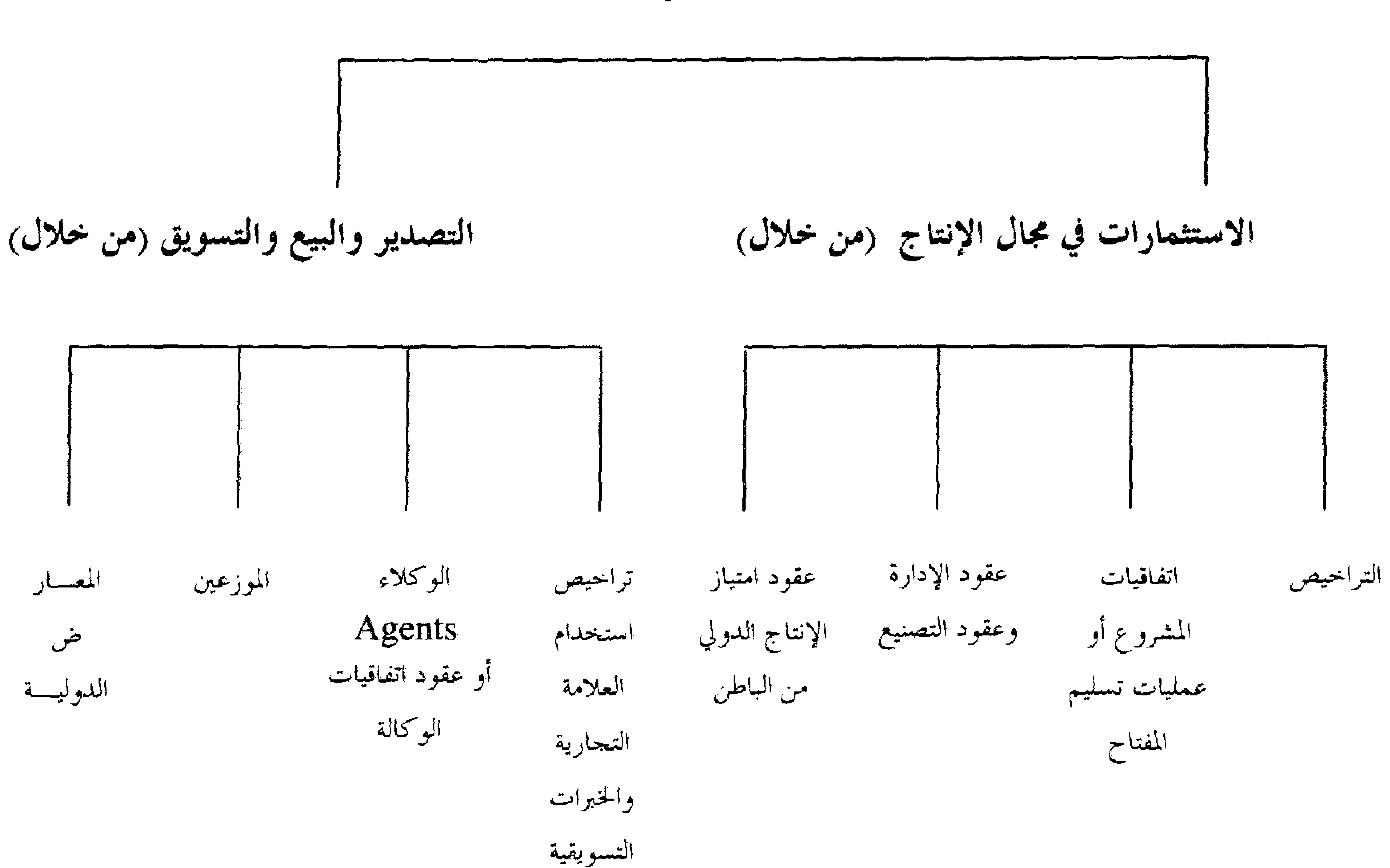
1- بديع جميل قدو، **التسويق الدولي**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2009، ص 185.

2- فارس فضيل، **التسويق الدولي: مفاهيم عامة-إستراتيجياته-بيئته وكيفية اختيار الأسواق الدولية**، الطبعة الأولى، مطبعة الإخوة الموساك، الجزائر، 2010، ص 220.

3- غول فرحات، **التسويق الدولي: مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق الدولية**، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، 2008، ص 212.

4- Jacques-perrin, "**les transferts de technologie**", édition: le découverte, paris, 1983, p 52, نقلا عن: فارس فضيل، **أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر– مصر والمملكة العربية السعودية، مرجع سبق ذكره**، ص 41.

الشكل رقم (1-1): الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية غير المباشرة.



المصدر: عبد السلام أبو قحف، **الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية**، بدون رقم طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003، ص26.

ثالثا: خصائص وأهداف الاستثمار الأجنبي المباشر.

1. خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن من أهم خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يميزه عن الأشكال الأخرى من الاستثمارات الدولية هي قدرة المستثمر الأجنبي على ممارسة الرقابة على استخدام رؤوس الأموال الموظفة (المستثمرة). وبعبارة أخرى من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، غير المقيمين يستطيعون تسيير أو التأثير في النشاط الإنتاجي للبلد المضيف. وهذه التأثيرات تبرز من عدة مؤشرات اقتصادية: النمو والعمل، حجم ومحتوى التبادلات الخارجية الهيكلة التنافسية للسوق، تحويل التكنولوجيا، تأهيل اليد العاملة...الخ.[1] فالدول المضيفة غيرت حاليا نظرتها نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، علما أنه "في سنوات 50 و60 الاستثمار الأجنبي المباشر كان ينظر له بكثير من عدم الثقة في بعض البلدان السائرة في طريق النمو، إذ كان (IDE) يعتبر عامل سيطرة أو هيمنة"[2]، أما الآن أصبحت الدول تتسابق لجذبه، باعتباره وسيلة تمويل دولية فعالة بديل عن المديونية. من أهم خصائصه نجد :

1.1. **انخفاض درجة التقلب**: إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يتميز بالاستقرار إذا ما قُورن مع قروض المصارف التجارية وتدفقات الحافظة الأجنبية، وهذا راجع إلى طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر في حد ذاته، إذ قد يتطلب توقيف أو انسحاب مشروع استثماري تكاليف ضخمة تقف حاجزا أمام صاحب المشروع، إضافة إلى مختلف العقود المتفق عليها قبل بداية النشاط والتي تعتبر هي الأخرى بمثابة قيد يُجبر المستثمر الأجنبي على البقاء. وفي المقابل تعتبر بقية الاستثمارات الأجنبية قصيرة الأجل تتأثر كثيرا

1- Christian Aubin,Lucian Briciu, Camelia Romocea-Turcu, **L'Impact des investissements directs étrangers sur les structures productives des pays D'Europe centrale et orientale**, La Conférence internationale " The impact of FDI on Growth and Employment in the New Member States Cluj- Napoca, Roumanie, 5-6 Octobre, 2007, p3.

2- Marouane ALAYA, **Investissement direct étranger et croissance économique: Le cas de la Tunisie**, Séminaire doctoral du GDRI EMMA, Université de Nice Sofia Antipolis, France, 25 et 26 Mars, 2004, p 2.

بالأزمات.[1] لذا هذه الخاصية تجعل الاستثمار الأجنبي المباشر عند تمركزه في البلدان المضيفة يستقر لمدة طويلة جدا، مما يجعله استثمار طويل الأجل، هذه الخاصية تجعل الشركات المتعددة الجنسية تتمركز عن طريق وحدات إنتاج عملاقة يتطلب إنجازها مدة طويلة، وبالتالي فمدة حياتها في البلد المضيف هي طويلة، تُلزمها البقاء لاسترداد كامل استثماراتها، إضافة إلى أن عقود بقائها في البلد المضيف تكون دائما عقود طويلة الأجل، الهدف منها المحافظة على مناصب الشغل لأبناء البلد المضيف لأطول مدة ممكنة، وبالتالي الثبات وانخفاض درجات التقلب هي خاصية من خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر.

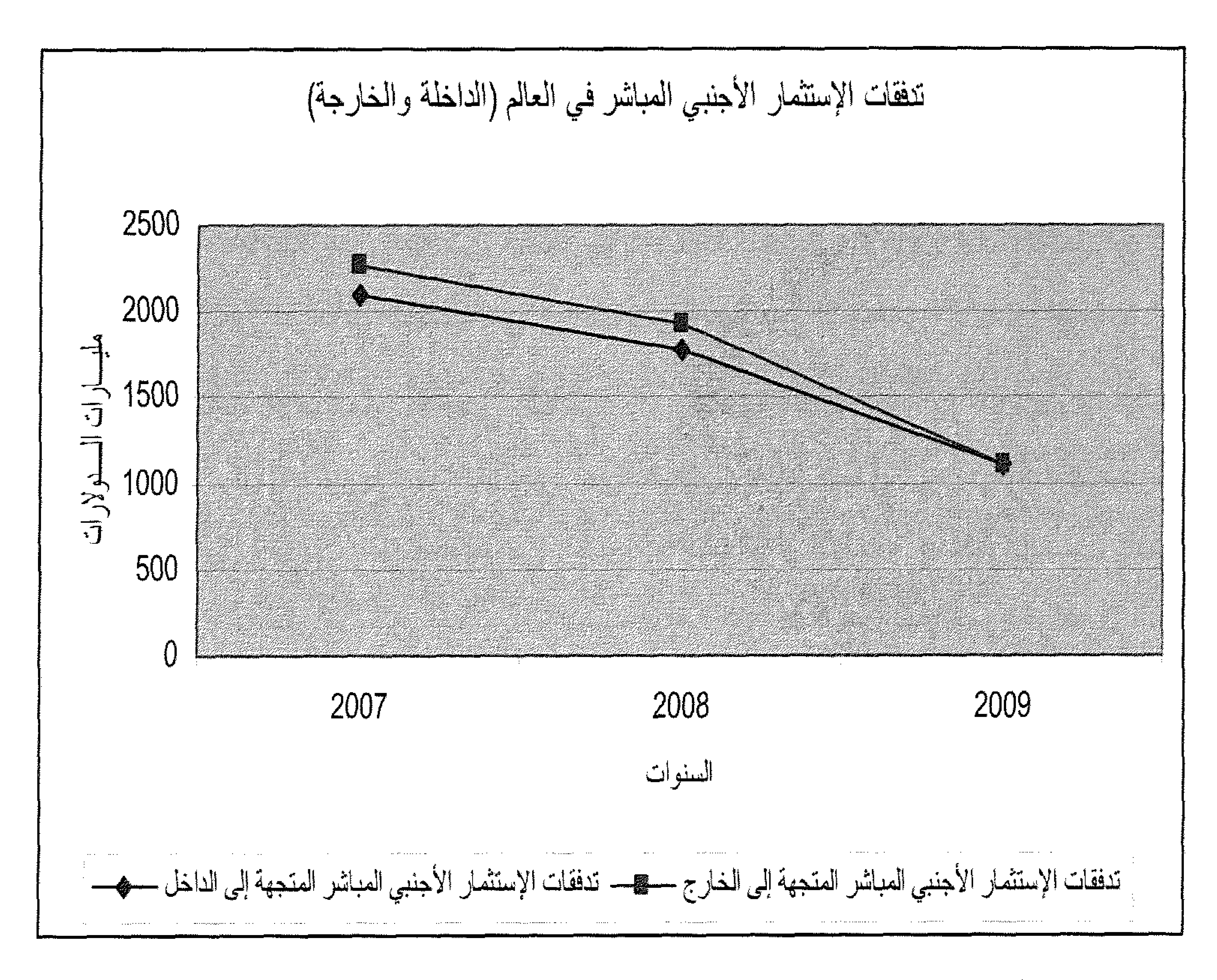
2.1. توجهات الاستثمار الأجنبي المباشر: إن الخاصية الثانية التي تميز الاستثمار الأجنبي المباشر هي كيفية توزيع هذا الأخير عبر مختلف أنحاء العالم، وفي هذا الصدد تُبين الدراسات التي أجريت عبر العديد من السنوات أن الدول المتقدمة تستقبل النسب الكبيرة من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر، والنسبة الباقية التي تستفيد منها مجموعة الدول النامية يُسيطر على حصة الأسهم فيها عدد قليل من دول آسيا وأمريكا اللاتينية[2]، ذلك لظروف تاريخية كون الشركات المتعددة الجنسية غالبا ما يكون منشأها في الدول المتقدمة، كذلك لعامل السيطرة على منابع المواد الأولية والتجارة الدولية لظروف استعمارية.

والشكل والجدول التاليين يبينان لنا تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة والخارجة في العالم والتدفقات حسب كل منطقة من العالم، خلال الفترة (2007-2009)، .

1- البنك الدولي، **تقرير عن التنمية في العالم**، 2000/1999، ص 37، نقلا عن: سلمان حسين، **الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص.ص 5-6.

2- البنك الدولي، **المرجع نفسه**، ص 37، نقلا عن: سلمان حسين ، **المرجع نفسه** ، ص 7.

الشكل رقم: (1-2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة والخارجة في العالم للفترة (2007-2009).



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (1-3).

الجدول رقم (1-3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة في الفترة (2007-2009).

(بمليارات الدولارات وبالنسبة المئوية)

المنطقة	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الداخل			تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الخارج		
	2007	**2008**	**2009**	**2007**	**2008**	**2009**
العالم	2100	1771	1114	2268	1929	1101
الاقتصاديات المتقدمة	1444	1018	566	1924	1572	821
الاقتصاديات النامية	565	630	478	292	296	229
إفريقيا	63	72	59	11	10	05
أمريكا اللاتينية والكاريبي	164	183	117	56	82	47
غربي آسيا	78	90	68	47	38	23
جنوبي وشرقي وجنوب شرقي آسيا	259	282	233	178	166	153
جنوب شرقي أوروبا ورابطة الدول المستقلة	91	123	70	52	61	51
الإقتصادات هيكليا والهشة والصغيرة	42.5	62.1	50.5	5.3	5.8	4.2
أقل الدول نموا	62	32	28	02	03	01
البلدان النامية الغير الساحلية	16	62	22	04	02	03
البلدان النامية الجزرية الصغيرة	05	08	05	00	01	00

المصدر: الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي **2010**، ص.ص 9-10.

من الجدول نلاحظ سيطرة الدول المتقدمة على كامل تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر، سواء المتجهة إلى الداخل أو المتجهة إلى الخارج، على مدى كامل سنوات الدراسة، لتأتي بعدها اقتصاديات الدول النامية، أما بالنسبة لإفريقيا وإن كانت ليست في مستوى حجم الاقتصاديات الأخرى، فإننا نلاحظ تزايد حجم التدفقات الداخلة من سنة

لأخرى، وهذا راجع لتوطن هذه الاستثمارات فيها في إطار إستراتيجية الانتشار لرأس المال الأجنبي من جهة، وتحسن المناخ الاستثماري بها من جهة أخرى، ويلاحظ أيضا بالنسبة لإفريقيا تناقص التدفقات الخارجة من سنة لأخرى، هذا لاستقرار رأس المال المحلي، وتغير نظرة هذه الدول للمستثمر المحلي، وتحسن المناخ الاستثماري. ويبين تقرير الأنكتاد لسنة 2010، أن التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر قد بدأت في الهبوط إلى أدنى مستوى لها، واستقرارها عنده في النصف الأخير من عام 2009. وتلا ذلك انتعاش متواضع في النصف الأول من عام 2010.

3.1. **معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر**: لقد عَرَف الاستثمار الأجنبي المباشر نموا كبيرا في العقدين الماضيين (1980-2000) مما جعله محل اهتمام الكثير من أصحاب القرار في المجال الاقتصادي، والجدول التالي يبين التطور السريع في معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة مع معدل نمو التجارة الخارجية:

الجدول رقم (1-4): مقارنة نمو الاستثمار الأجنبي المباشر، التجارة الدولية والناتج الداخلي الخام (%).

	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000
تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر	0.8	24.3	15.8	36.7
الصادرات العالمية للسلع والخدمات	-0.1	15.8	8.7	4.2
الناتج الداخلي الخام العالمي	2.1	11.5	6.5	1.2

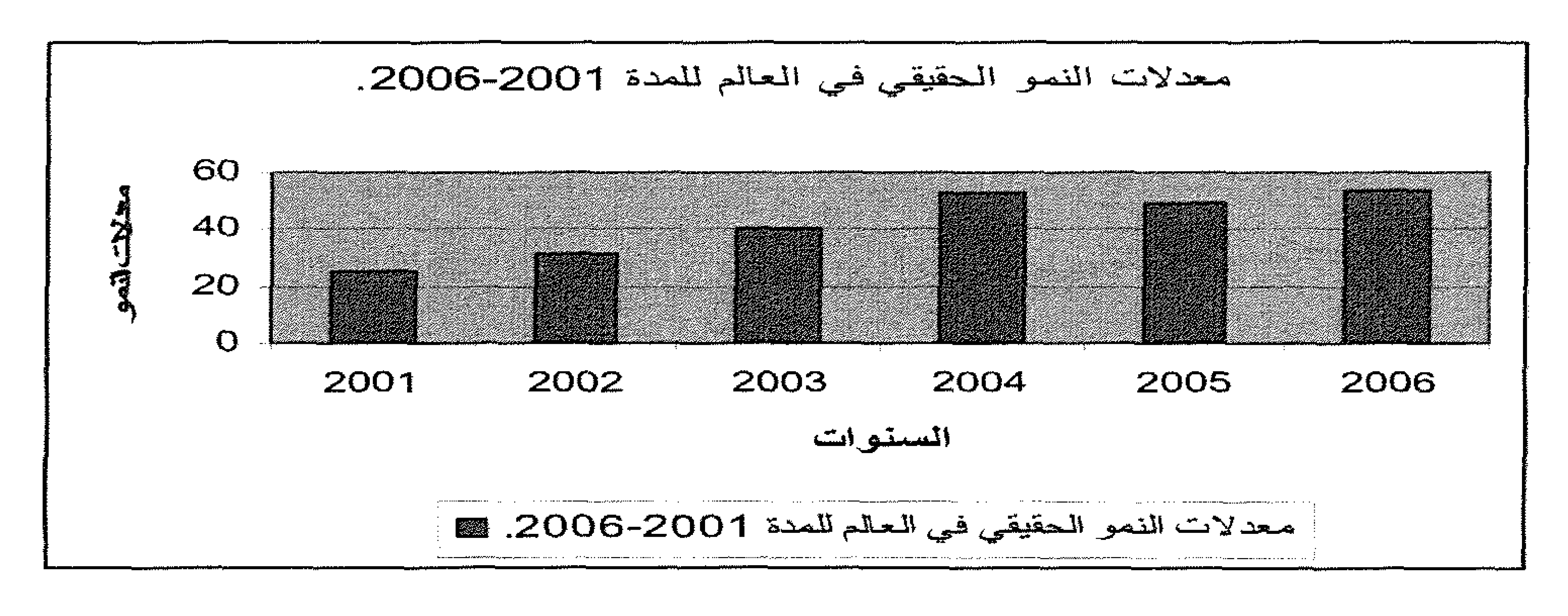
Source: Claude Pottier, **Les multinationales et la mise en concurrence des salaries**, France, p 44, نقلا عن: سلمان حسين، **مرجع سبق ذكره**، ص10.

لقد تسارعت وتيرة نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال السنوات القليلة الماضية وهذا راجع إلى عوامل عديدة، أهمها تَفتُّح مختلف اقتصاديات دول العالم خاصة النامية منها على رؤوس الأموال الدولية هذه، بالإضافة إلى انهيار المعسكر الاشتراكي وبالتالي اندماج اقتصاديات هذه الدول مع بقية اقتصاديات العالم نظرا لما تحتاجه التنمية في بلدانها إلى مصادر تمويل لا تُوفرها إلا الشركات المتعددة الجنسية، إذ يواجه "الاقتصاد العالمي حاليا عقب عدة سنوات من النمو القوي بعض التحديات الخطيرة التي قد تؤثر على الحفاظ على معدلات النمو المحققة، إذ يُهدد قدرته في هذا الصدد عدة عوامل منها: انتهاء فُقاعة سوق الإسكان بالولايات المتحدة الأمريكية، وأزمة الائتمان الناتجة عن هذا التطور، وانخفاض قيمة الدولار الأمريكي في مواجهة العملات الرئيسية الأخرى، وتواصل عوامل الخلل في الاقتصاد الدولي وارتفاع أسعار النفط"[1].

نلاحظ سير معدلات النمو الحقيقي في العالم للفترة الممتدة من 2001 إلى 2006، من خلال الشكل والجدول التاليين:

الشكل رقم (1-3): معدلات النمو الحقيقي في العالم للفترة 2001-2006.

(النسبة بالألف)



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (1-5).

1- صائب حسن مهدي، **الاستثمار الأجنبي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية**، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة القادسية، العراق، المجلد 11، العدد 3، السنة 2009، ص 113.

الجدول رقم (1-5): يوضح معدلات النمو الحقيقي في العالم للمدة (2001-2006).

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006
العالم	2.5	3.1	4	5.3	4.9	5.4
الدول المتقدمة	1.2	1.6	1.9	3.3	2.5	3.1
منطقة اليورو	0.8	1.6	2.5	3.9	3.3	3.3
الولايات المتحدة	1.9	0.9	0.8	2	1.4	2.6
المملكة المتحدة	2.4	2.1	2.7	3.3	1.9	2.7
اليابان	0.2	0.3	1.4	2.7	1.9	2.2
كندا	1.8	2.9	1.8	3.3	2.9	2.7
الدول المتقدمة الأخرى(*)	1.7	3.3	2.4	4.1	3.2	3.7
الدول الأسيوية حديثة التصنيع(**)	1.2	5.4	2.5	5.8	4.7	5.3
أستراليا	2.1	4.1	3.1	3.7	2.8	2.7
الدول النامية واقتصاديات السوق الناشئة الأخرى(***)	4.3	5	6.7	7.7	7.5	7.9
إفريقيا	4.4	3.7	4.7	5.8	5.6	5.4
وسط وشرق أوروبا(****)	0.2	4.5	4.8	6.6	5.5	6
رابطة الدول المستقلة	6.3	5.3	7.9	8.4	6.6	7.7
الدول النامية الأسيوية	6.1	7	8.4	8.7	9.2	9.4
الصين	8.1	9.1	10	10.1	10.4	10.7
الهند	4.1	4.3	7.3	7.8	9.2	9.2
الشرق الأوسط	3	3.9	6.5	5.6	5.3	5.7
نصف الكرة الغربي(*****)	0.5	0.3	2.4	6	4.7	5.5

(*) تضم الدول المتقدمة الأخرى كلا من: 1-أستراليا 2- قبرص 3-الدنمارك 4-إيرلندا 5-نيوزلندا 6- النرويج 7- السويد 8- سويسرا.

(**) الدول الأسيوية حديثة التصنيع هي: 1- هونج كونج 2- كوريا الجنوبية 3-سنغفورة 4- تايوان.

(***) تضم الدول النامية وإقتصاديات السوق الناشئة الأخرى مايلي: 1- إفريقيا 2- رابطة الدول المستقلة 3- الدول النامية الأسيوية 4- دول الشرق الأوسط 5- دول نصف الكرة الغربي.

(****) تضم دول وسط وشرق أوروبا كل من: 1- ألبانيا 2- بلغاريا 3- كرواتيا 4- التشيك 5- إستونيا 6- المجر 7- لاتفيا 8- لتوانيا 9- مقدونيا 10- مالطا 11- بولندا 12- رومانيا 13- سلوفاكيا 14- سلوفينيا 15- تركيا.

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006
البرازيل	1.3	2.7	1.1	5.8	2.9	3.7
المكسيك	-	0.8	1.4	4.2	2.8	4.8

المصدر: صائب حسن مهدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 114.

وهناك خصائص أخرى نوردها كالتالي:

1- يتجه الاستثمار الدولي للدول المضيفة إذا كان العائد الصافي على الاستثمار في الخارج بعد خصم معدل المخاطر أعلى منه على الاستثمار في الداخل أي بلد المستثمر. وفي حالة تساوي المعدلين بين دولتين مضيفتين فسوف يكون القرار على أساس المخاطر الإضافية وقيمة العملة المحلية وحرية تحويل الأرباح واحتمالات التدخل الحكومي في الاستثمار الدولي الوافد.[1]

2- تتجه الاستثمارات الدولية للدولة المضيفة تجنبا لمشكلات البيئة والضرائب والمنافسة الطاحنة في الدول المتقدمة. وتعتبر المكسيك والبرازيل ذات مستقبل للاستثمار الدولي لسعة أسواقها وقربها من أمريكا الشمالية.[2].

3- من خصائص الاستثمارات الأجنبية المباشرة أنها تكمل الادخار المحلي وترفع من حجمه وتوجهه التوجيه الأمثل لخدمة الدورة الاقتصادية.

4- معالجة الاختلالات في ميزان المدفوعات عن طريق حركة رؤوس الأموال الوافدة من الخارج.

(*****) تضم مجموعة نصف الكرة الغربي دول أمريكا اللاتينية التالية: 1-الأرجنتين 2-أنتيجوا وبربودا 3-جزر الباهاما 4-بليز 5- بربادوس 6- بوليفيا 7- البرازيل 8- شيلي 9- كولومبيا 10-كوستاريكا 11-جمهورية الدومينكان 12-دومينيكا 13- الإكوادور 14- السلفادور 15- غويانا 16- غرينادا 17-غواتيمالا 18-هايتي 19-هندوراس 20- جامايكا 21-المكسيك 22- نيكاراكوا 23-بنما 24-باراغواي 25-بيرو 26 سورينام 27- أورغواي 28-فنزويلا 29- ترينداد وتوباجو.

1- فريد النجار، **الإستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**، بدون رقم طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص 21.

2- فريد النجار، **المرجع نفسه**، ص 21.

5- تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة وسيلة تمويل دولية فعالة بديل عن المديونية، كما أنها تكمل التمويل الذاتي (المصادر الذاتية) للدولة من اجل النفاق العام.

6- ارتفاع درجة المخاطر الناجمة عن الظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية والقوانين الضريبية وارتفاع معدلات التضخم وتغير قيمة العملة.[1]

7- وسيلة تمويل دولية طويلة المدى: يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر وسيلة تمويل دولية طويلة المدى، فقد "يستطيع أي اقتصاد قومي في المدى القصير أن يعتمد على القروض التي يمنحها له العالم الخارجي، أو على رصيده من العملات الأجنبية، في شراء ما يحتاج إليه من سلع مستوردة، أما في المدى الطويل، فلا بد لهذا الاقتصاد القومي من البيع للخارج لكي يستطيع الشراء من الخارج"[2]، ولن تتوفر للدولة قدرة البيع هذه (الصادرات)، إلا بتوليدها عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2. أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن من بين أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر هو لعب دور المسرع، أي تسريع النمو الاقتصادي والتحولات الاقتصادية، فالبلدان التي هي في طرق النمو تبحث عن جذب واستخدام الاستثمارات الأجنبية وذلك بتهيئة الظروف لانسيابها نحوها والاستقرار فيها.[3] فمن بين العوامل المفسرة للنمو الاقتصادي "النظرية الحديثة للنمو الذاتي تركز على الاستثمار الأجنبي المباشر كمتغير يستطيع تعزيز النمو الاقتصادي"[4]، كما أن أي حركة من حركات رؤوس الأموال الدولية هذه هدفها تحقيق أقصى حد ممكن من العائد

1- دريد كامل آل شبيب، **الاستثمار والتحليل الاستثماري**، الطبعة العربية، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيـع، الأردن، 2009، ص 50.

2 - حسين عمر، **الاستثمار والعولمة**، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2000، ص 105.

3- Padma Mallampally, Karl p. Sauvant, **L'Investissement direct étranger dans les pays en développement**, **Revue Finances& Développement**, Mars 1999, p 36.

4- Brahim MANSOURI, **Effets des IDE et de l'ouverture commerciale sur la croissance économique au Maroc**, Conférence économique africaine, "Promouvoir le développement dans une ère de crises financière et économique", Centre de conférences des Nations Unies, Addis-Abeba, Éthiopie; 11 /13 Novembre, 2009, p 4.

(الفائدة)، لأن المستثمر يسعى من وراء توظيف أمواله إلى تحقيق الفائدة بالإضافة إلى المحافظة على أصوله ومكانته السوقية، عموما الاستثمار الأجنبي المباشر يهدف إلى:

1- المحافظة على رأس المال الأصلي للمشروع (قيمة الموجودات): وذلك من خلال المفاضلة بين المشاريع والتركيز على أقلها مخاطرة والتنويع في مجالات الاستثمار لكي لا تنخفض قيمة موجوداته (ثرواته) مع مرور الزمن بحكم ارتفاع الأسعار وتقلبات السوق لأن المستثمر يحافظ على رأس ماله الأصلي ويجنبه الخسارة.[1]

2- البحث عن التموقع والتمركز بالقرب من مصادر المواد الخام أو المواد الأولية، ذلك تعظيما لأرباحه وتقليلا لتكاليف الإنتاج، فالمنافسة العالمية بين المستثمرين الأجانب أصبحت تفرض عليها السيطرة على مصادر المواد الخام أو المواد الأولية، حتى يتسنى لها السيطرة على الأسواق الدولية.

3- البحث عن وسائل وسبل لاختراق الأسواق الدولية، فأغلب أسواق دول موطن المستثمرين الأجانب تَشَبَّعت بمنتجات هذه الشركات، فأصبح لزاما عليها إيجاد أسواق جديدة لتصريف فائض إنتاجها وبدون هذه الأسواق ستحكم على نفسها بالزوال.

4- الاستفادة من الأيدي العاملة الرخيصة، فتكلفة الأيدي العاملة في الدول الأصلية للمستثمرين باهظة وأجور العمال مرتفعة مما يجعل هذه الشركات تفضل الاستقرار في البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات.

5- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية، مما يساعد في تحقيق التكامل الاقتصادي بينها.

6- نقل التقنيات التكنولوجية في مجال الإنتاج والتسويق.

7- الاستفادة من الإعفاءات الجمركية والتخفيضات الضريبية ومختلف التسهيلات التي تقدمها حكومات البلدان المضيفة، ذلك في إطار تشجيع قدوم رؤوس الأموال الدولية.

1- أحمد زكريا صيام، **مبادئ الاستثمار**، الأردن، دار المناهج للنشر والتوزيع، 1997، ص.ص 20-21، نقلا عن: فيصل حبيب حافظ، **مرجع سبق ذكره**، ص 20.

8- الاحتكار وهو هدف المستثمرين الأجانب أو الشركات المتعددة الجنسية.

9- تعمل الاستثمارات الأجنبية على ربط اقتصادات الأقطار النامية باقتصادات الأقطار المتقدمة الصناعية الكبرى الأمر الذي يُمكن الأخيرة من ممارسة الضغوط السياسية والاقتصادية لتحقيق مطالبها. كما يؤدي هذا الارتباط إلى تعرض الأقطار النامية للصدمات والأزمات الاقتصادية التي تتعرض لها الاقتصادات المتقدمة من وقت لآخر.[1]

10- تغيير البنيان أو الهيكل الاقتصادي ونقله من طرق الإنتاج التقليدية إلى طرق الإنتاج المتطورة.[2]

11- تلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا مهما في رفع القدرة التصديرية للبلد، مما يدعم ايجابيا رصيد ميزان المدفوعات، من خلال تدفق العملة الصعبة من الخارج إلى الداخل.

1- سعد محمود الكواز، **الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الأقطار النامية**، الملتقى العلمي الدولي الثاني " إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"، فندق الأوراسي، 14-15 نوفمبر، 2005، ص 338.

2- ميثم عجام، **التمويل الدولي**، بدون رقم طبعة، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 30.

المبحث الثاني

الاستثمار الأجنبي المباشر: الأهمية، الدوافع والمحددات.

للاستثمارات الأجنبية المباشرة أهمية كبيرة في تنمية أي اقتصاد، إضافة إلى كونها وسيلة تمويل دولية فعالة، وأداة لاقتصاديات الدول النامية لدخول الأسواق الدولية وتسويق المنتج المحلي، فهي إحدى طرق سد فجوة (الادخار-الاستثمار)، ترقية الصادرات، التقليل من الواردات. إذ تلعب الاستثمارات الأجنبية دور كبير في التقليل والحد من المديونية نظرا لما توفره من فرص تمويل لاقتصاديات الدول المضيفة، وعليه فإننا سنتناول في هذا المبحث أهمية ودوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

أولا: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن أي نشاط اقتصادي أو تنمية تحتاج إلى رؤوس أموال لا تَتوفر إلا بمصادر تمويل دولية، باستثناء الالتجاء إلى المديونية، أي أن "التمويل يكون من مصادر خارج الاقتصاد الوطني. ولهذا فإن هذه الأموال لا تشكل جزءا من الناتج المحلي الصافي"[1]، لكن "بمشاركة رؤوس الأموال الدولية، الدول تستطيع النمو أكثر، بالتكامل مع المدخرات المحلية لزيادة تكوين رؤوس الأموال"[2]، لذا "يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر مهم لنمو البلدان النامية"[3]، كما أنه مصدر مهم بالنسبة للدول المضيفة التي عجزت فيها المدخرات المحلية عن سد هذه الفجوة، إذ "يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر، أفضل ما هو متاح من مصادر التمويل الخارجية"[4]، كما " أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة هامة لمسيرة التكامل

1- ميثم عجام، **مرجع سبق ذكره**، ص 47.

2- Peter B KENEN, **The International Economy**, 4th Edition, Cambridge university Press, Cambridge, 2000, p 3.

3- *ESSO Loesse Jacques*, **Investissements directs étrangers: Determinantset influence sur la croissance économique, Revue Politique Economique et Developpement**, n°:117, 2005, p 3.

4- قويدري محمد، **واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الدول العربية**، الملتقى العلمي الدولي الثاني " إشـــكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"، فندق الأوراسي، 14و15 نوفمبر، 2005، ص 240.

العالمي، من خلال المساهمة في ربط أسواق رأس المال، وأسواق العمل وزيادة الأجور، وإنتاجية رأس المال في الدول المضيفة"[1]. لذا وجب على الدول النامية هيكلة نُظمها لإيجاد المناخ المناسب لانسياب الاستثمارات الأجنبية نحو اقتصاد البلد، بغية الوصول لأفضل مصادر التمويل الدولية، كون"تمويل الاقتصاد يتمثل في توجيه الادخار المتاح نحو تمويل المشاريع الاقتصادية، الذي يُترجم في تكوين حلقة من رؤوس الأموال"[2]، وبهذا تستطيع هذه الدول سد فجوة العجز المالي في التمويل، عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر الذي "يشجع على الاندماج الاقتصادي وإقامة علاقات تجارية فعالة في المجال الاقتصادي. ويساهم أيضا في توطيد العلاقة بين الدول المستثمرة والدول المضيفة، فهو يوفر الشروط التي تؤدي إلى زيادة التبادلات بين البلدين وهذا على مدى سنوات طويلة. فهناك باحثين من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) وجدوا بأن 1 دولار من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يعطي 2 دولار من الصادرات الإضافية في المستقبل للبلد المستثمر. عندما يكون الاستثمار الأجنبي المباشر موجها للدول النامية يكون التأثير مضاعفا وأكثر أهمية، حيث يقدر كل واحد دولار خارجا كاستثمار أجنبي مباشر يكون عائده 7 دولارات كصادرات إضافية مستقبلية للبلد المستثمر"[3]. والجدول التالي يبين المؤشرات المختارة للاستثمار الأجنبي المباشر وللإنتاج الدولي خلال الفترة (1990-2009) وهي بيانات صادرة عن الأنكتاد في التقرير العالمي للاستثمار لسنة 2010.

1- قويدري محمد، المرجع نفسه، ص 240.

2- Latifé Ghalayini, **Monnaies et Banques**, Première Edition, Dar al-Manhal el-Lubnani, Liban, 2006, p 117.

3- Frédéric Beauregard-Tellier, **L'Investissement direct étranger: Tendances récentes, Division de l'économie**, Rapport du parlement Canadien, Bibliothèque du Parlement, Canada, Le 23 Janvier 2004, p 3.

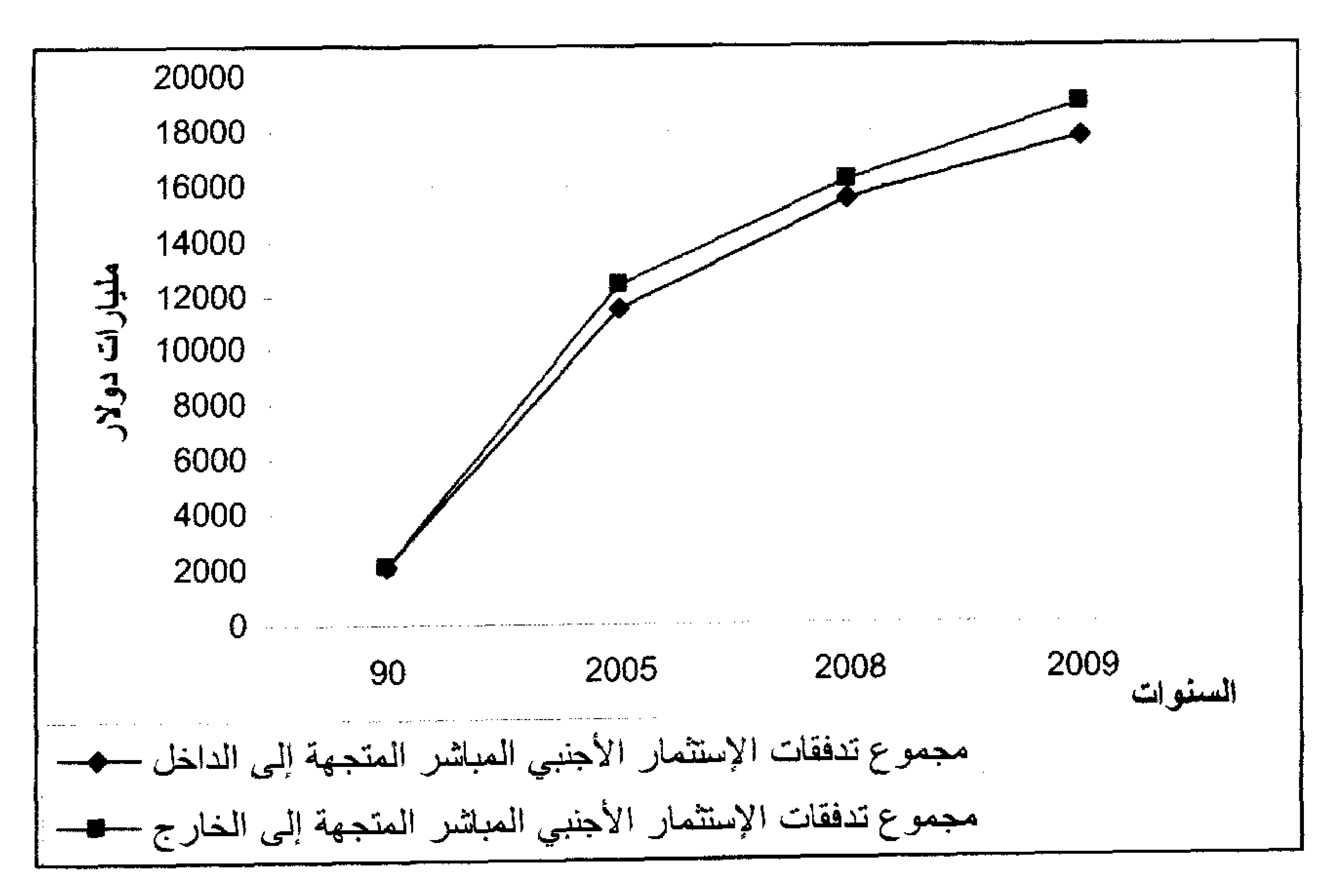
الجدول رقم (1-6): مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر وللإنتاج الدولي (1990-2009).

البلــــــد	القيمة بالأسعار الجارية (بمليارات الدولارات)				نسبة النمو السنوي (بالنسبة المئوية)				
	90	**2005**	**2008**	**2009**	**95/91**	**00/96**	**05/01**	**08**	**09**
التدفقات المتجهة إلى الداخل من الإستثمار الأجنبي المباشر	208	986	1771	1114	22.5	40.0	5.2	15.7-	37.1-
التدفقات المتجهة إلى الخارج من الإستثمار الأجنبي المباشر	241	893	1929	1101	16.8	36.1	9.2	14.9-	42.9-
مجموع تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الداخل	2082	11525	15491	17743	9.3	18.7	13.3	13.9-	14.5
مجموع تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الخارج	2087	12417	16207	18982	11.9	18.4	14.6	16.1-	17.1
الدخل المتحقق على الإستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الداخل	74	791	1113	941	35.1	13.4	31.9	7.3-	15.5-
الدخل المتحقق على الإستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج	120	902	1182	1008	20.2	10.3	31.3	7.7-	14.8-

المصدر: الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي، **2010**، مرجع سبق ذكره، ص.ص 6-7.

من الجدول نلاحظ أن إجمالي حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الداخل ترتفع من سنة إلى أخرى، مردُّه إلى ازدياد انتشار الشركات المتعددة الجنسية ليصل حجم التدفقات المتجهة إلى الداخل إلى 17743 مليار دولار سنة 2009 بنسبة نمو تعادل 14.5، كذلك نفس الشيء بالنسبة للاستثمارات الأجنبية المتجهة إلى الخارج، سجلت 18982 مليار دولار بنسبة نمو تعادل 17.1 أي أن هذا التزايد وفي كلا الاتجاهين مرده إلى تحسن المناخ الاستثماري العالمي، وهو في تزايد طردي من سنة إلى أخرى (أنظر الشكل 1-2).

الشكل رقم (1-4): منحنى تطور التدفقات العالمية المتجهة إلى الداخل وتلك المتجهة إلى الخارج من الاستثمار الأجنبي المباشر 1990-2009.



Source: Construit par nous sur la base des données du tableau (1-6).

ويؤكد تقرير الأنكتاد لسنة 2010، أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية قد انخفضت بنسبة 27 % إلى 548 مليار دولار في عام 2009، ذلك عبر ست سنوات من النمو غير المنقطع. أما

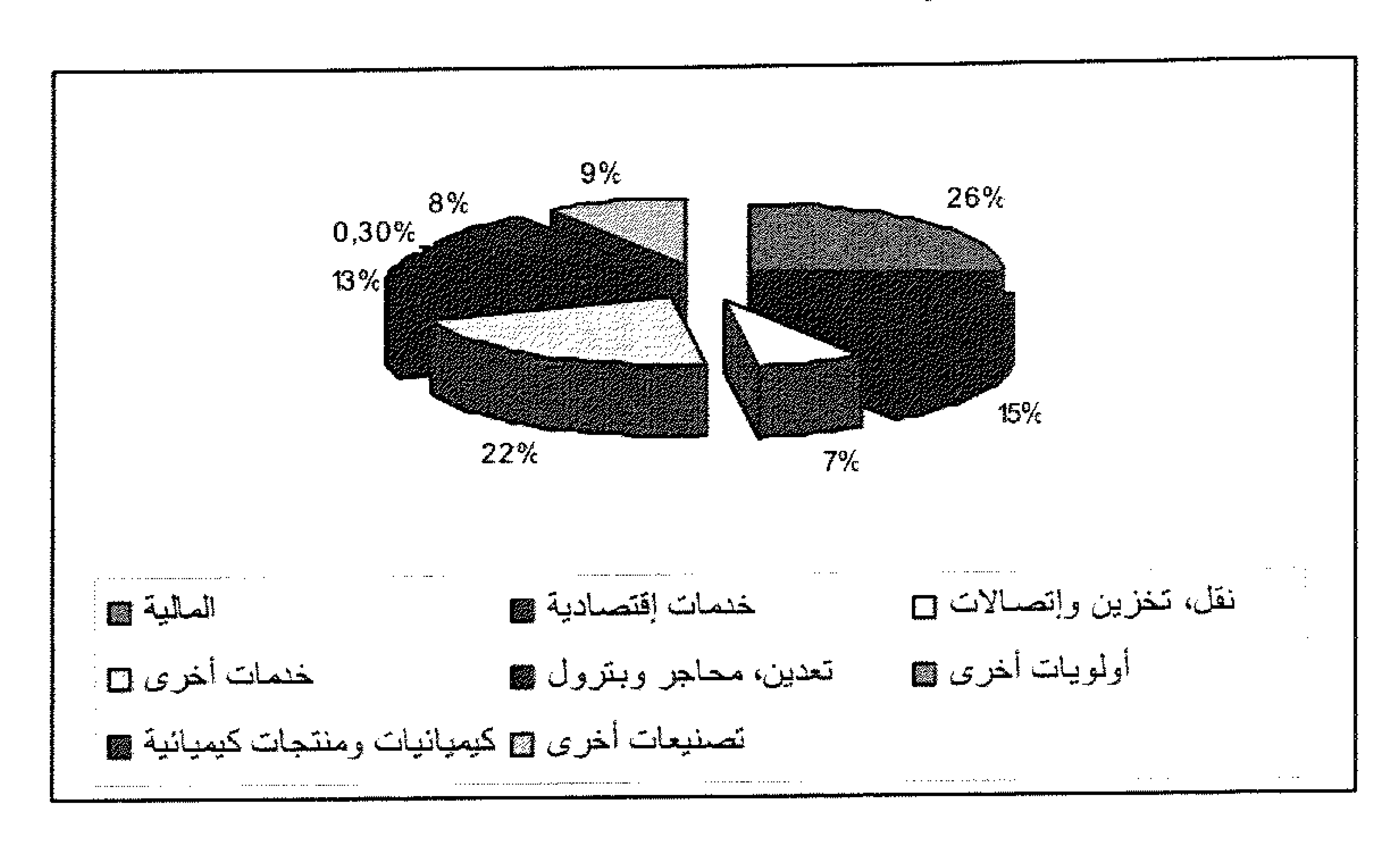
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الخارج من البلدان النامية ومن البلدان التي تمر بمرحلة انتقال دائم، فإنها بعد فترة صعود قدرها خمس سنوات، تقلصت بنسبة 21 % في عام 2009. ومن المتوقع حدوث انتعاش في التدفقات العالمية المتجهة إلى الداخل من هذا الاستثمار، حتى تصل إلى أكثر من 1.2 تريليون دولار في عام 2010، ثم ترتفع إلى 1.3- 1.5 تريليون دولار في عام 2011، ثم تصعد إلى 1.6-2 تريليون دولار في عام 2012. أما بالنسبة لإفريقيا وحسب تقرير ال CNUCED لسنة 2009، فقد ارتفعت مبالغ الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها إلى مستوى قياسي، مع حدوث الزيادة الأسرع في غرب إفريقيا (ارتفعت بنسبة 63 في المائة خلال عام 2007)، وشهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى جنوب آسيا وغربها وجنوب غربها توسعا نسبته 17 % لتبلغ مستوى عاليا، وأستمر الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى غرب آسيا في الارتفاع للسنة السادسة على التوالي. أما بالنسبة إلى أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي دائما حسب تقرير ال CNUCED لسنة 2009، قد ارتفعت مبالغ الاستثمار الموجهة إليها بنسبة 13 %، مع ازدياد توسع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة للسنة الثامنة على التوالي. وتَوَقع تقرير 2009 أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جميع الأقاليم ستشهد انحدارا في عام 2009 وهو ما حصل بالفعل بقراءتنا لتقرير الأنكتاد لسنة 2010.

و قد "تمكنت الصناعات الزراعية والإستخراجية من تخطي الأزمة بشكل جيد نسبيا مقارنة بصناعات حساسة للدورة الاقتصادية، من قبيل صناعات تصنيع المعادن، إضافة إلى ذلك هناك توقعات أفضل للاستثمار الأجنبي المباشر في صناعات من قبيل تجارة الزراعة وكثير من الخدمات ومن المستحضرات الصيدلانية، وفيما يتعلق بأسلوب الاستثمار، فإن الاستثمارات في مجالات جديدة غير مطروقة كانت في بداية الأمر أكثر صمودا في وجه الأزمة في عام 2008، إلا أنها تضررت تضررا شديدا بها في عام 2009، (أنظر الشكل 1-4)، ومن الجهة الأخرى، فإن عمليات اندماج الشركات وحيازتها عبر الحدود ما برحت آخذة في الانحدار المستمر، لكنها من المحتمل أن تكون هي الرائدة في تحقيق

الانتعاش مستقبلا. وحدثت أثناء الأزمة عمليات لا يستهان بها في مجال تصفية الاستثمار، كما حدث تراجع ملموس في الاستثمار الأجنبي المباشر من جانبي صناديق رأس المال السهمي الخاص، حيث نَضَبَ التمويل السهل، أما صناديق الثروات السيادية التي تنعم بأصول ضخمة، فقد بلغت مستوى ارتفاع قياسي من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2008، وإن واجهت هي أيضا تحديات بسبب هبوط حصائل الصادرات في أوطانها"[1].

1- **CNUCED**, **Rapport sur l'investissement dans le monde 2009**, Sociétés Transnationales, Production Agricole et Développement,Genève, 2009, p 2.

الشكل رقم (1-5): تقسيمات الاستثمار الأجنبي المباشر في أهم القطاعات الرئيسية وأهم خمس قطاعات صناعية للفترة 1987- 2008.



Source: World Investment Report 2009, p 28.

أما في البلدان المتقدمة، فإن عدد من الصفقات الضخمة قد أنخفض من 274 في عام 2007 إلى 203 في عام 2008، بالمقابل في البلدان النامية، فإن نشاط الاندماج والاستحواذ لا يزال قويا في عام 2008، مع 41 من الصفقات الضخمة المبرمة، مقارنة مع 35 مثل هذه الصفقات في عام 2007، في الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية فقد أنخفض العدد إلى7 في عام 2008 مقارنة مع 10 في عام 2007 [1].

والجدول التالي يبين لنا أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال الصفقات التي تمت خلال 23 سنة الماضية.

1- **UNICTAD, World investment report, Transnational Corporation, Agricutural Production and Development**, United Nations, New York, 2009, p 11.

الجدول رقم (1-7): عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود (تزيد قيمتها عن بليون $)، 1987-2009*.

السنة	عدد الصفقات	النسبة الإجمالية	القيمة (بليون دولار)	النسبة الإجمالية
1987	**19**	**1.6**	**39**	**40.1**
1988	**24**	**1.3**	**53**	**38.7**
1989	**31**	**1.1**	**68**	**40.8**
1990	**48**	**1.4**	**84**	**41.7**
1991	**13**	**0.3**	**32**	**27.0**
1992	**12**	**0.3**	**24**	**21.0**
1993	**18**	**0.5**	**38**	**30.5**
1994	**36**	**0.8**	**73**	**42.5**
1995	**44**	**0.8**	**97**	**41.9**
1996	**48**	**0.8**	**100**	**37.9**
1997	**73**	**1.1**	**146**	**39.4**
1998	**111**	**1.4**	**409**	**59.0**
1999	**137**	**1.5**	**578**	**64.0**
2000	**207**	**2.1**	**999**	**70.0**
2001	**137**	**1.7**	**451**	**61.7**
2002	**105**	**1.6**	**266**	**55.0**
2003	**78**	**1.2**	**184**	**44.8**
2004	**111**	**1.5**	**291**	**51.5**
2005	**182**	**2.1**	**569**	**61.3**
2006	**215**	**2.4**	**711**	**63.6**
2007	**319**	**3.0**	**1197**	**70.4**
2008	**251**	**2.6**	**823**	**68.3**
2009	**40**	**1.2**	**171**	**67.2**

Source: UNICTAD, **World Investment Report, Op. Cit.,** p 11.

*- السداسي الأول فقط من سنة 2009 (جانفي- جوان.)

تكمن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول في:

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول النامية مصدر رئيسي من مصادر التمويل الخارجي، خاصة بالنسبة للدول التي لا تملك أي مداخيل من مصادر طبيعية واقتصادياتها تعتمد على الاستدانة من العالم الخارجي فقط.

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة ل"إتاحة الفرصة لتحقيق درجة أكبر من

التحكم والسيطرة على تسويق المنتج"[1].

- بالنسبة للدول التي تعاني عجزا في موازين مدفوعاتها، الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر مصدرا من مصادر معالجة هذا الخلل من خلال العملة الصعبة التي يوفرها.

- يساعد على زيادة القدرة التصديرية لاقتصاديات الدول المضيفة.

- يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا حيويا في دعم وتنمية الاستثمار الخاص المحلي، وبالتالي خلق طبقة استثمارية وطنية تنافسية، من خلال إنشاء مشروعات جديدة، ومساعدتها بتوزيع منتجاتها عن طريق اختراق الأسواق الدولية.

- الاستثمار الأجنبي المباشر يسمح بتجزئة فعالة لسلسلة القيمة المضافة، وتقوية نظام تقسيم العمل، واكتساب ميزة التخصص، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساعد على إعادة التوازن لميزان المدفوعات.[2]

- الاستثمارات الأجنبية المباشرة تلعب دورا مهما في الرفع من القدرة التنافسية لاقتصاد البلد المضيف، ويظهر ذلك في مدى قوة ارتفاع الصادرات وتراجع الواردات.

- الإسهام في تنمية الملكية الوطنية ورفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج القومي وخلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وذلك عن طريق قيام أفراد المجتمع بالمساهمة في مشروعات الاستثمار أو استحداث مشروعات جديدة مساندة للمشروعات الاستثمارية الأجنبية.[3]

- مساهمة المشروع في تحقيق فوائد مشتركة له وللدول المضيفة، سواء عن طريق الاستخدام الفاعل لمواردها، أو مقابل تحقيق أرباح بينية سواء للمستثمر أو للدولة المضيفة

1- مصطفى كامل، عبد الغني حامد، **إدارة الأعمال الدولية**، بدون رقم طبعة، مؤسسة لورد العالمية للشؤون الجامعية، البحرين، 2006، ص 18.

2- Thomas A. Zimmermann, **Les Investissements directs: Evolution actuelle en théorie, Pratique et Politique, Revue de la Politique Economique**, n°: 7, Université de Saint-Gall, Berne, 2008, p 7.

3- صائب حسن مهدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 119.

بحيث تحقق في النهاية تحركا ملحوظا في عجلة الاقتصاد.[1]

في حين تكمن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر :

النظرية الكلاسيكية: إن الاقتصاديين الكلاسيك "دافعوا عن الحرية الاقتصادية في المجال التجاري الخارجي والداخلي. وقد بنوا دفاعهم عن هذه الحرية على أن إتباع سياسة تجارية حرة يمكن أن يؤدي بكل بلد من البلدان إلى التخصص في إنتاج سلعة معينة أو عدة سلع. وهكذا تستطيع كل دولة أن تنتج لنفسها ولغيرها من الدول فالحرية التجارية وما يترتب عليها من تخصص كل بلد في الإنتاج على أساس المزايا النسبية سوف يزيد من الرفاهية الاقتصادية"[2]، ومن وجهة نظر هذه النظرية حسب عبد السلام أبو قحف فإن الإستثمار الأجنبي المباشر هو استغلال الإمكانيات المحلية للدول المضيفة لحصد أكبر فائدة من العوائد التي تدرها رؤوس الأموال الموظفة، ونتيجة الاستثمار الأجنبي المباشر معروفة مسبقا وهي العودة بالفائدة الكبيرة على الشركات المتعددة الجنسية والقليل فقط للدول المضيفة.

تستند وجهة نظر الكلاسيك في هذا الشأن إلى عدد من المبررات هي أن: الشركات المتعددة الجنسية تستثمر القليل لتأخذ أكبر الفائدة، كما أنها تقوم بتحويل كامل أرباحها إلى خارج الحدود بدل استثمارها في الدول المضيفة وهذا استغلال لإمكانيات البلد، لأن هذه الشركات لا تستقدم معها إلا التكنولوجيا المستهلكة في بلدانها الأصلية، وتحتفظ بتقنيات الإنتاج الحديثة في أوطانها في إطار اختيار التكنولوجيا. كما يعيب عن الاستثمار الأجنبي المباشر الميل إلى إنتاج المواد الاستهلاكية بدل الاستثمار في الصناعات الإستراتيجية مما يجعل البلد المضيف بلد استهلاكي، وبالتالي ربط تبعيته إلى العالم الخارجي وإلى هذه الشركات بالخصوص، لأن اقتصاديات هذه البلدان تتحول إلى اقتصاديات استهلاكية، كما يُعاب أيضا على هذه الشركات إحداث الطبقية في المجتمع وذلك بتقسيم المجتمع إلى

1- عبد الله عبد الكريم عبد الله، **ضمانات الاستثمار في الدول العربية: دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العربية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى منظمة التجارة العالمية ودورها في هذا المجال**، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 37.

2- إبراهيم مشورب، **مبادئ في الاقتصاد السياسي**، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، بيروت، 1997، ص 58.

طبقات من خلال الأجور التي تقدمها لموظفيها مقارنة بأجور موظفي الشركات الوطنية مما يزيد الهوة بين أفراد المجتمع.

النظرية الحديثة: حسب عبد السلام أبو قحف فإن النظرية الحديثة هي عكس النظرية الكلاسيكية، حيث تقوم هذه النظرية على افتراض أساسي هو أن كلا من طرفي الاستثمار أي الشركات المتعددة الجنسية والبلد المضيف مستفيدين من عملية الاستثمار بصفة مشتركة، ولا يوجد استغلال أحدهما للآخر، غير أن استفادة كل طرف هي نسبية بالنسبة للجهة التي ينظر بها إلى هذه العملية، كذلك حسب كل سياسة وإستراتيجية، فبالنسبة للطرف المضيف يحتاج إلى رؤوس الأموال والتكنولوجيا الدقيقة والتقنيات الحديثة في الإدارة والتسيير والتسويق التي يمتلكها الطرف الأجنبي الذي بدوره بحاجة إلى الموارد الطبيعية والأيدي العاملة الرخيصة والأسواق والتسهيلات والتحفيزات، وهي عوامل تتوفر في البلد المضيف، فالتقت المصالح واشتركت رغم اختلاف الأهداف. فأصحاب هذه النظرية يرون بأن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة يساعد على تحقيق استفادة مثلى من الموارد الطبيعية والبشرية، والمساعدة في دمج العلاقات الاقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة وبالتالي تحقيق تكامل اقتصادي بها، بالإضافة إلى فتح الأسواق الدولية أمام سوق الدولة المحلية، ومنه تخفيض وارداتها من العالم الخارجي الذي يؤدي إلى تقليل التبعية اتجاهه محققا الاكتفاء الذاتي، مُقويا صادراتها اتجاه العالم الخارجي مُؤديا إلى زيادة رصيدها من العملة الصعبة، وبالتالي تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، إضافة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو مصدر لجعل تدفقات رؤوس الأموال الدولية تنساب إلى اقتصاد الدولة المحلية، بالإضافة إلى أنه يجلب التكنولوجية الحديثة في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وتدريب الأيدي العاملة المحلية وهي كلها تعود بالمنافع على اقتصاد البلد المضيف.

ثانيا: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

تتنافس الدول المضيفة على تهيئة المناخ المناسب لجذب الاستثمارات الأجنبية بغية تشجيعها على الاستقرار بها إذ أن "الجاذبية التي يمكن لأي بلد أن تمارسها على المستثمرين الدوليين، تتضمن مجموعة من العوامل العالمية، التي تخلق الظروف المواتية لدخول الاستثمار الأجنبي المباشر مهما كانت الإستراتيجية المتبعة من قبل المستثمرين"[1]، الذين يهدفون إلى تحقيق الربح وتعظيم الفائدة، ومنه فهذه الاستثمارات "تتوجه إلى حيث تجد المناخ الملائم للنمو"[2]، الذي يسهل الوصول إلى العملاء في الدول الأخرى فبدل التصدير وتكاليفه عُوّض ب"مبيعات الفروع المستقرة في الخارج"[3]، وبالتالي أشتد تنافس الدول فيما بينها لتقديم المزيد من الحوافز لصالح الشركات المتعددة الجنسية، كل هذه المزايا والحوافز والضمانات أصبحت دافع كبير للاستثمارات الأجنبية لغزو هذه الأسواق، والاستقرار فيها، وجعلها منطلق نحو أسواق أخرى جديدة.

من أهم هذه الدوافع نجد:

1. الدافع السياسي والاجتماعي

إن الاستقرار السياسي وعلى الرغم من أنه مُثار جدل بين الباحثين حول درجته

1- Christian AUBIN, Jean Pierre BEDOT, Daniel GOYEAU et Jacques LEONARD, **Le Rôle des éffets de change sur l'investissement direct étranger: Analyse comparative des investissement Américains et Européens dans les PECOS**, Communication au Colloques International "Les Nouvelles frontières de L'Union Européenne", Marrakech: Maroc,16/17 Mars, 2005.

2- إبراهيم عبد العزيز النجار، **الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 20.

3- Lionel Fontagné, Michaël Pajot, **Investissement direct à l'étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux États-Unis qu'en France**, **Revue Economie et Statistique**, n°326:-327, 1999, p 71.

وأهميته في قرار الاستثمار عبر الحدود الوطنية، إلا أن هناك إجماعا على أهميته بوصفه عنصرا أساسيا في هذا القرار، ذلك أن المستثمر لن يخاطر بنقل رأسماله أو خبرته إلى دولة ما إلا إذا أطمأن إلى استقرار الأوضاع السياسية فيها، فرأس المال الأجنبي يبحث بطبيعته عن الأمان والاستقرار ولا يمكنه أن يقوم بالاستثمار في ظل أجواء تسودها الأزمات المختلفة(*)[1]. من جانب آخر، فإن الاستقرار السياسي في الدولة التي ترغب في جذب الاستثمار الأجنبي، يعد عاملا فاعلا في تشجيع هذا الاستثمار على الإقبال والمساهمة في تنمية اقتصاديات تلك الدول. أما العوامل الاجتماعية فتنعكس بما لدى جمهور المستهلكين في بلد ما من تفضيل للمنتج الوطني على غيره، وبهذا المفهوم الميسر، قد تؤدي هذه العوامل دورا إيجابيا في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، من خلال إنشاء وحدات إنتاجية في البلد المستورد لهذه الأموال(*)[2]. لذا يكون هذا الدافع إما لمساعدة دول حليفة، أو للتمكن من ممارسة الضغط على بلد معين وهذا ما يلاحظ من خلال تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الدول النامية، بهدف التوسع والسيطرة وتوجيه القرار السياسي لهذه الدول.

2. الدافع الاقتصادي

يهدف المستثمرون الأجانب إلى الربح وتعظيم فوائدهم وعوائدهم، سواء في بلدانهم

(*) حسب دريد محمود السامرائي فإن الشركات الأمريكية لم توجه استثماراتها إلى دول أوروبا في السنوات الأولى التي تلت الحرب العالمية الثانية، حيث ساد التوتر السياسي بين الشرق والغرب، وكانت أوروبا معرضة لأن تصبح في أية لحظة ساحة لحرب عالمية ثالثة، بينما نجد أن تلك الشركات توجه معظم استثماراتها في ذلك الحين إلى كندا بسبب قربها من جهة ، واستقرار الأوضاع السياسية فيها من جهة أخرى.

1 – دريد محمزد السامرائي، **الاستثمار الأجنبي والضمانات القانونية**، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006، ص 82.

(*) حسب دريد محمود السامرائي فقد أنشأت شركة إكسون (Axon) الأمريكية وحدة إنتاج صناعية في ألمانيا انطلاقا من هذه العوامل، كما اضطرت شركة وستنغهاوس الأمريكية إلى إنتاج قطع الغيار في فرنسا لأن الحكومة الفرنسية اشترطت في عقود السكك الحديدية أن يتم صنع تلك القطع محليا.

2 - دريد محمود السامرائي، **مرجع سبق ذكره**، ص 83.

الأصلية أو في البلدان المضيفة، فبالنسبة للبلدان الأصلية فإنهم قد سيطروا على أسواقها حتى درجة التشبع، وبالتالي بلوغ العوائد إلى أقصى حد لا يمكن الزيادة فوقه. ونتيجة لتكدس الإنتاج، أو زيادة درجة المنافسة بين شركات هذه الدول كان لزاما عليها البحث عن أسواق جديدة خارج دولها، لتصريف منتجاتها، وتوظيف رؤوس أموالها، إذ تعتبر أسواق الدول النامية أسواق جديدة تحقق أهدافها، ولذا الدافع الاقتصادي دافع مهم.

3. الرغبة في النمو والتوسع

هناك دوافع أخرى تسعى إليها الشركات المتعددة الجنسية بهدف تطوير الاستغلال التجاري والاستحواذ على أكبر حصص ممكنة من الأسواق، إضافة إلى التوسع والنمو والقضاء على المنافسين المشابهين. هناك شركات لم تستطع أن تنافس شركات أخرى في السوق نفسه، والمنتج نفسه، اضطرت إلى الاستثمار المباشر في أسواق أخرى خارج حدود بلدها الأصلي، فرغبة هذه الشركات في النمو والتوسع هو عامل ودافع يدفعها إلى الاستثمار المباشر في أسواق أخرى، ونتيجة لذلك تنمو وتتوسع طوليا وعرضيا، وهو هدف أساسي تسعى إليه هذه الشركات.

4. التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق اقتصادية واحدة

يسعى الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تنويع النشاطات والأسواق، من خلال التخفيف من المخاطر التي قد تصيب رأس المال، فالاعتماد على سوق اقتصادية واحدة هو خطر قد ينهي رأس المال، لذا يحاول المستثمر الأجنبي تفادي ذلك بتوطين استثماراته في أسوق دول مختلفة، كي يحد من الهزات والمخاطر التي قد تصيب رأس ماله وتفاديا أيضا للانعكاسات السلبية للأزمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها السوق الواحدة، وهنا تلجأ الشركات المتعددة الجنسية إلى تنويع الأسواق وفتح فروع وشبكات لها بدول مختلفة، كما أن "الشركات المتعددة الجنسية ستستفيد من الدخول التفضيلي إلى أسواق أخرى مُتعامل

معها البلد المضيف"[1]، وقد تكون نتيجة لحالة خسارة بأحد الأسواق، هنا تسعى الشركة لتغطيتها بأرباح أسواق أخرى، هكذا يَضمنون عدم خسارة كل استثماراهم في حالة تركزها في سوق واحدة، أو في حالة تعرض السوق الواحد إلى هزة ما، فإنهم بذلك يضمنون بقائهم في الأسواق الأخرى، وبالتالي هو دافع يخفف من مخاطر الاعتماد على سوق اقتصادية واحدة.

5. احتواء المعرفة الفنية والعلمية

لا بد من الإشارة أيضا إلى أن التقدم العلمي والتقني يساهم بصورة أو بأخرى في استقطاب الاستثمار الأجنبي إذ أنه من غير المتصور الحصول على التقنية **(savoir-faire)** وإنتاجها دون مساهمة أو مشاركة من يملك أسرار التقنية، ولغرض الوصول إلى هذا الهدف تعمد الدول النامية على وجه الخصوص إلى اعتماد صيغة التعاون العلمي الذي يتجسد عموما بعقود استثمار تنصب على البحث والتطوير ثم الإنتاج مع مؤسسات وشركات الدول المتقدمة التي لا تتردد عموما في نقل معطيات قدراها العلمية وبمقابل عَوَض إلى الدول النامية[2]، هذا الدافع يجعل الشركات تتموقع وتتمركز في العديد من الأسواق الدولية من خلال التكنولوجيا الدقيقة التي تستعملها في الإنتاج المحتكرة من طرفها، مما يدفع بالعديد من الدول إلى العمل على تخفيض تكاليف هذه السلع بجلبها عن طريق الشراكة مع هذه الشركات، أو بواسطة شرائها، أو تقديم تسهيلات وحوافر لهذه الشركات للمجيء والاستقرار في هذه البلدان، وبالتالي أصبحت المعرفة الفنية والعلمية دافع يجعل الاستثمار الأجنبي المباشر يتموقع ويتمركز في الأسواق الخارجة عن بلده الأصلي.

1- Slim Driss, **L'Attractivité des investissements directs étrangers industriels en Tunisie, Revue Région et Développement**, n°: 25, 2007, p 140.

2- دريد محمود السامرائي، **مرجع سبق ذكره**، ص 78.

6. قيود التجارة الخارجية

تضع كثير من الدول ولاسيما النامية منها بعض القيود على عمليات الاستيراد والتصدير بهدف حماية منتجاها الوطنية من منافسة السلع الأجنبية والحصول على موارد إضافية للخزانة العامة والمثل على ذلك فرض الرسوم الجمركية على السلع المستوردة أو وضع حد أقصى بكمية السلع الأجنبية التي يسمح باستيرادها أو فرض سلسلة من الإجراءات الإدارية بهدف التقليل من استيراد السلع الأجنبية، من شأن هذه الإجراءات فسح المجال أمام رأس المال الأجنبي لتخطي هذه الحواجز من خلال إنشاء وحدات إنتاجية له في تلك الدول التي تطبق مثل هذه الأساليب التقييدية[1]. هكذا أصبحت قيود التجارة الخارجية التي تفرضها الدول المضيفة تدفع الشركات المتعددة الجنسية لتفادي هذه الحواجز، باختراق أسواقها من الداخل عن طريق إنتاج هذه السلع داخلها وذلك بإقامة وحدات إنتاجية تخضع لقوانينها الداخلية، مثلها مثل أي وحدة إنتاجية وطنية تُسوق داخل الأسواق المحلية وتصدر الفائض، وبالتالي أصبح تقييد التجارة الخارجية دافع للاستثمار الأجنبي المباشر للتموقع بهذه الدول.

7. السياسة الاقتصادية للدول المتقدمة

تهدف الدول المتقدمة من وراء تشجيع شركاتها الكبرى على الاستثمار في الدول الأخرى إلى اختراق أسواقها، بغية الهيمنة عليها وعلى أسواقها، والتحكم في قرارها السياسي وتوجيهه، بالإضافة إلى السعي للحصول على المواد الخام بأثمان رخيصة، لرفع صادراتها لها، لأن توسع سوقها يؤدي إلى توسيع شركاتها في أسواق هذه الدول، وبالتالي تعتبر السياسة الاقتصادية للدول المتقدمة دافع من دوافع انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر.

8. العوامل القانونية والتشريعية

إن الدول الأكثر قدرة على التكيف هي تلك الدول التي لها القدرة على رد الفعل

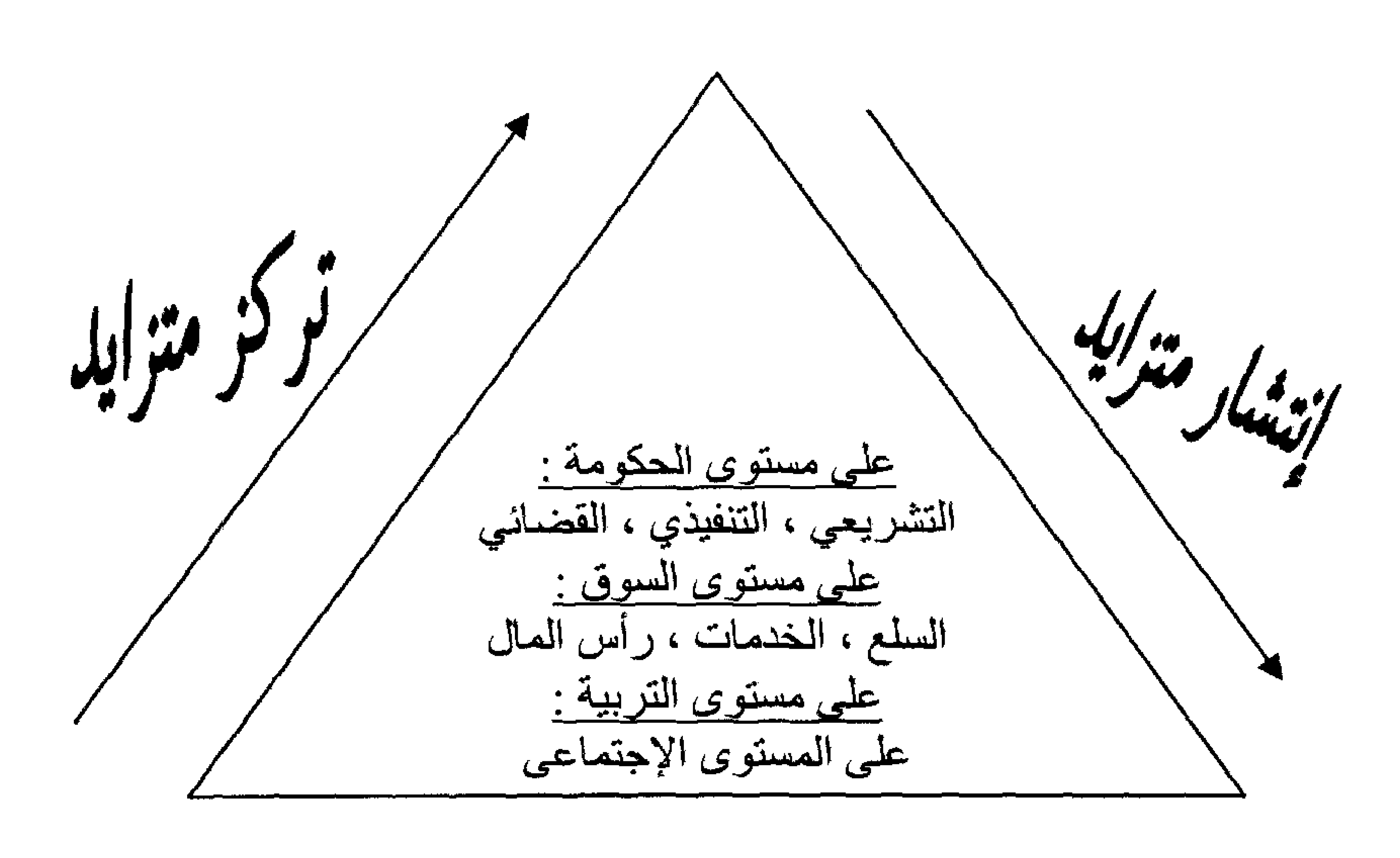
1- دريد محمود السامرائي، **مرجع سبق ذكره**، ص 79.

بسرعة للأخطار أو الفُرص أي الإبداع في خلق القطاع الذي يمكن الدولة من الصمود أمام منافسيها حتى ولو كانوا من الدول الكبرى.

إن القدرة على معرفة الفرص التي توفرها الاستثمارات الأجنبية المباشرة والاستفادة منها تعتبر راسخة في مؤسسات الدولة، هذا ما يفسر مفهوم التكييف المؤسساتي للاستثمارات الأجنبية المباشرة. إن المؤسسات أو مجموعة المؤسسات المعنية بالتكييف المؤسساتي Adaptation institutionnelle هي: الحكومة، الأسواق، التربية والمحيط الاجتماعي الثقافي[1].

يمكن توضيح ذلك بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم (1-6): هرم التكييف المؤسساتي.



المصدر: يوسفي رشيد، **أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني: حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،** جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 05، 2005، ص.ص 162-163.

1- يوسفي رشيد، **المرجع نفسه**، ص.ص 162-163.

لقد "سعت كل حكومات الدول النامية تقريبا لزيادة إمدادات رأس المال الأجنبي من خلال مجموعة من الأدوات المؤسسية والتشريعية تأتي في مقدمتها قوانين تشجيع الاستثمار التي تهدف إلى جذب رؤوس الأموال الأجنبية عن طريق حفزها بالمعاملات التفضيلية في مجال الضرائب والجمارك وتسهيل تحويلات عائدات الاستثمار"[1]، بالإضافة إلى تقديم ضمانات وحوافز عديدة أخرى مثل إصدار قوانين جاذبة له، وتغيير قوانينه الداخلية الكابحة لقدومه، وتقديم تسهيلات عقارية، تخفيض الاشتراكات الاجتماعية، كلها تسهيلات تدفع الاستثمار الأجنبي المباشر بالانتشار في هذه الدول سببا للاستفادة من هذه المزايا.

9. الاحتكار

هي رغبة الشركات المتعددة الجنسية في الهيمنة والسيطرة على أسواق الدول المضيفة، واحتكار الإنتاج والتسويق لإزاحة بقية المنافسين واحتوائهم، وهي نظرة مسيري هذه الشركات وإستراتيجية من إستراتيجياتهم.

10. رخص العمالة في الدول النامية

هو دافع من دوافع تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الدول، عوض الأجور الباهظة التي تتطلبها الأيدي العاملة في البلدان الأصلية لهذه الشركات، وبالتالي الاستفادة من فارق الأجور والتكاليف.

11. التواجد والتموقع بالقرب من المواد الأولية

من خلال التموقع بالقرب من مصادر المواد الأولية يمكن للشركات تقليل التكاليف خاصة تكاليف نقل هذه المواد لبلدانها، وبالتالي التواجد بالقرب منها وإنشاء وحدات إنتاج، يسمح بالسيطرة والهيمنة عليها. فهو دافع من دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

بالإضافة إلى ذلك يمكن أن نضيف الدوافع التالية:

1- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، **التبادل التجاري: الأسس- العولمة والتجارة الإلكترونية**، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 121.

- تقوم الشركات المتعددة الجنسية بالاستثمار في الخارج وذلك من أجل حماية حصتها في السوق. فمثلا لو فرضنا أن الشركة (س) قامت بالاستثمار في الخارج وعرضت السلع المنتجة في الأسواق الأجنبية التي كانت تصدر إليها السلع من البلد الأم، فإن هذا يساعدها على حماية مركزها التنافسي الذي تهدده الشركات المنافسة في أسواق الدولة المضيفة حيث تقوم هذه الشركات بإنتاج كميات من السلع المنافسة وطرحها بأسعار أقل من أسعار الشركة (س).[1]

- امتلاك مزايا الشركة المحلية من خلال الاستخدام المحلي للأفراد، دفع الضرائب المحلية.[2]

- التغيرات النسبية في أسعار الفائدة وأسعار الصرف التي يمكن أن تدفع رؤوس الأموال إلى أن تتجه إلى الدول الأخرى عن طريق مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثا: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

في عالم الأعمال وأدبيات الاقتصاد، فإن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، تفسر عموما بدوافع الشركات المتعددة الجنسية[3]، لذا الاستثمار الأجنبي المباشر"أصبح منذ سنوات مصدر تمويل مهم للدول ذات الدخل الضعيف. وفي العشرية الأخيرة (1990-2000)، فإن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة ارتفعت بنسبة إجمالية تقدر بأكثر من 83% لتنتقل من 198.3 بليون دولار إلى 1.169 تريليون دولار، والاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى البلدان السائرة في طريق النمو عرفت نموا هاما لنفس الفترة، ونسبة لنفس المصدر فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى البلدان السائرة في طريق النمو قد ارتفعت من 24.1

1- علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2007، ص 247.

2- سعد غالب ياسين، **الإدارة الدولية**، الطبعة العربية، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص 84.

3- Oksan BAYULGEN, **Foreign investment and political Regimes**, First Edition, Cambridge University Press, Cambridge, 2010, p 41.

بليون دولار في سنة 1990 إلى 168.2 بليون دولار سنة 2000 "[1].

هناك ثلاثة أسباب تفسر سبب تفضيل الشركات المتعددة الجنسية الاستقرار في البلدان المضيفة بدل أن تصدر لها فقط هي:[2]

1- تكتسب في بداية انطلاقها ميزة احتكارية (هي المنتج الوحيد لسلعة جديدة)، ثم تلقى عوائق في الولوج إلى الأسواق الخارجية عندما تظهر المنافسة، فتقرر الاستقرار في الخارج من أجل الاحتفاظ بجزء من السوق.

2- تفضل عولمة بعض العمليات (إنتاج المادة الأولية، إنتاج قطع الغيار، تسويق المنتج النهائي)، أحسن من المرور على السوق الذي يعد خطر نوعا ما.

3- تحاول الحصول عن مزايا تنافسية من البلد المضيف، بأن تقيم مثلا فروع تركيب حيث وجود اليد العاملة الأقل تكلفة.

إن تدفقات رؤوس الأموال على شكل استثمارات أجنبية مباشرة بين الدول تخضع لعدد من العوامل والمحددات، التي تؤثر إما على انسيابها لمناطق محددة حيث الطبيعة الجغرافية للبلد المضيف يمكن أن تؤثر عليه (البعد أو القرب مثلا)، أو على طبيعة العامل السياسي المتبع في الدولة المضيفة (نظام ديمقراطي حر، اشتراكي، ملكي)، أو على طبيعة النظام الاقتصادي الذي تسير عليه الدولة المضيفة (نظام اقتصاد السوق أو نظام مخطط)، أو على وفرة المواد الخام وعوامل الإنتاج."فمن السهل في المدى القصير والمتوسط مرافقة تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بسياسة اقتصادية نشطة، ولا سيما بالنسبة للسياسة التجارية. وهناك دلائل كثيرة تشير إلى أن وجود نظام تجاري مفتوح، وتنوع للصادرات،

1- Léondre Sylvain DIEGHIOU, **Les Déterminants de l'investissement direct étranger Au Sénégal**, Publication de L'Institut Africain de Développement Economique et de Planification, Dakar, Sénégal, 2005.

2- Bernard Guillochon, **Economie Internationale**, Sans édition, Dunod, Paris, 1994, p.p 90-91.

وأسعار صرف معقولة- وباختصار وجود مشاركة متزايدة في تجارة دولية متنوعة- هي أمور من شأنها تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة(*). ونتيجة لذلك، فإن ازدياد الاستثمارات الأجنبية المباشرة سيؤدي على الأرجح إلى ازدياد الائتمان المحلي، وبمجرد وصول هذا المؤشر للتطور المالي إلى المستوى المنشود، سوف يمكن جني ثمار الآثار المواتية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على كفاءة الاستثمار والنمو"[1]. فالإطار التشريعي والقانوني المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر، والتنظيم الإداري، وانعدام البيروقراطية بالإضافة إلى الحوافز والتسهيلات التي تقدمها حكومات الدول المضيفة، والاستقرار الاقتصادي ووجود عمالة مؤهلة، وبيئة تسييرية حديثة تتحكم في تقنيات الإدارة والتسيير، بالإضافة إلى منظومة مصرفية قوية وحديثة كلها محددات توفر المناخ الاستثماري الملائم. هذا بالإضافة إلى المحددات السياسية الاجتماعية الأخرى. ووفقا لنموذج دانينغ Dunning والمسمى بالنموذج الانتقائي، هناك ثلاثة شروط ضرورية ولكنها غير كافية للاستثمار وإقامة وحدات إنتاجية في الخارج من طرف الشركات المتعددة الجنسية هي:[2]

أ- الشركة يجب أن تكون لها مجموعة من الكفاءات الأساسية، أي تملك عوامل نوعية تتفوق فيها دوليا.

ب- يجب أن تكون لها مزايا موقعية مرتبطة بانتقالها واستقرارها والإنتاج في دولة أجنبية، أهمها الاستفادة من اليد العاملة الرخيصة، ومن الكفاءات والمهارات المحلية، كذا سهولة الوصول إلى المعلومات حول الأسواق المحلية وأيضا معرفة تفضيلات وأذواق مواطني

(*) حسب علي أحمد البلبل ومحمد مصطفى عمران فإنه يفضل ذلك بالطبع نوع الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تسعى لتحقيق الكفاءة إلى أن ينمو دخل الفرد كثيرا إلى مستويات أعلى للحصول على مزيد من الدلائل.

1- علي أحمد البلبل، محمد مصطفى عمران، **الاستثمارات الأجنبية المباشرة: التطور المالي والنمو الاقتصادي (شواهد من البلدان العربية 1975-1999)**، أوراق صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي: الإمارات العربية المتحدة، العدد 6، سنة 2003، ص 22.

2- Christian Bjornskov, Basics **of International Economics**, Ventus publishing Aps, USA, 2005, p.p49 -50.

(مستهلكي) البلد المضيف. فمثلا الشركات الدانماركية انتقلت للإنتاج والاستثمار في ماليزيا كي تستطيع بسهولة الوصول إلى دول وأسواق جنوب شرق أسيا، حتى تصدر لها انطلاقا من ماليزيا بدلا من نقل السلع والمنتجات من النصف الآخر من الكرة الأرضية. في نفس الاتجاه، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر، أحيانا ينتقل للاستقرار في الدول الأجنبية لتفادي وتخطي مشكل الحواجز الجمركية المفروضة على الواردات في الدولة المضيفة، بذلك يخترق سوقها من الداخل.

ج- يكون الإنتاج أقل تكلفة للشركة إذا استعانت الشركات المتعددة الجنسية بمصادر خارجية (شركات أخرى) واشتركت معها في الإنتاج عوض أن تنتج لوحدها.

وفيما يلي نتناول أهم المحددات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

1. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الراجعة للمستثمر الأجنبي.

يبني المستثمر قراره بالاستثمار بناءا على محددات منها:

1.1. معدل العائد على الاستثمار: يعتبر معدل العائد على الاستثمار أحد العوامل الهامة والرئيسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن القاعدة العامة هي أن المستثمر الأجنبي لا يتجه إلى الاستثمار الأجنبي في الخارج إلا توقعا للعائد الأعلى بعد تعديله بمعدل المخاطر التجارية وغير التجارية، مع أخذ المحددات الأخرى الخاصة بمناخ الاستثمار والقدرة التنافسية في الاعتبار، عند اتخاذ قرار بالاستثمار في دولة معينة.[1]

2.1. سعر الفائدة: يعتبر محدد رئيسي لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فرؤوس الأموال تتجه أينما كانت أسعار الفائدة مرتفعة، والعكس صحيح، فإنها لا تتوطن أينما كانت أسعار الفائدة منخفضة.

1- فريد أحمد قبلان، **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية الواقع والتحديات " دراسة مقارنة": كوريا الجنوبية- ماليزيا- المكسيك- مصر- الأردن- تونس- البحرين**، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص 12.

3.1. **التسويق:** يلعب التسويق دورا هاما في الاستثمار الدولي بصفة عامة، إذ يساعد الشركات المتعددة الجنسية على معرفة حجم الطلب على منتجاتها، حيث تمتلك تلك الشركات إمكانيات تسويقية عالية ومتطورة، وبالشكل الذي يمكنها من القدرة على تمييز منتجاتها، وبالتالي سهولة دخولها إلى الأسواق المختلفة وبكفاءة عالية مع تنويع منتجاتها.[1]

4.1. **تكاليف الإنتاج:** يمثل انخفاض تكاليف الإنتاج عامل جذب للمستثمرين للقيام بالاستثمار المباشر، حيث يستطيعون من خلال إنتاجهم الضخم الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم.

5.1. **القدرات الذاتية للتطوير التكنولوجي:** تمتلك الشركات المتعددة الجنسية قدرات تكنولوجية هائلة وهي الميزة التي تمتاز بها وتعطيها التفوق، وهذا راجع إلى إنفاقها الكبير على البحوث والاكتشافات، وتخصيص ميزانيات كبيرة لذلك بهدف الوصول إلى اكتشافات متواصلة، من أجل تغطية احتياجات السوق وتلبية رغبات المستهلكين، والخروج باستمرار بمنتجات جديدة. هذه التكنولوجيا الدقيقة التي تفتقر إليها الدول المضيفة، هي الدافع الذي يجعل هذه الشركات تستقر في هذه الأسواق لسهولة السيطرة عليها.

2. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لدى الدولة الأم.

بعدما كانت الدول المتقدمة تفضل السيطرة عسكريا على الدول الضعيفة ذات الموارد الطبيعية أو المواقع الإستراتيجية، تراجعت عن ذلك تحت ضغط المقاومات العسكرية التحررية، فتغيرت نظرتها وأصبح استعمارها اقتصاديا، وسيلتها في ذلك الشركات المتعددة الجنسية، ويمكن أن نوجز أهم المحددات للبلدان الأم لهذه الشركات في التالي:

- رغبة البلدان الأم في السيطرة والهيمنة على الدول المضيفة من أجل توجيه قرارها السياسي.

---

1 – فريد أحمد قبلان، **المرجع نفسه**، ص.ص 13-14.

- رغبتها في خلق فرص عمل لعمالتها خارج حدودها.
- نشر ثقافتها وأنظمتها السياسية والاجتماعية، حتى تبقي الدول المضيفة في تبعية دائمة لها، وبالتالي يسهل احتواءها.
- فتح أسواق جديدة من أجل تصدير فائض منتجاتها إلى الدول المضيفة بعد تشبع أسواقها الداخلية.
- تحقيق عوائد أعلى لرؤوس أموالها مقارنة بتوظيفها في الدولة الأم.
- تقوم الشركات المتعددة الجنسية بالاستثمار في الدول التي تعتمد على الدولة الأم في الاقتراض، أو المساعدات، حتى تتم عمليات الاستيراد والتصدير بينهما.
- معالجة الخلل في موازين مدفوعاتها من العائدات المحققة من الاستثمار.

3. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لدى الدول المضيفة.

حتى تنساب الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو البلدان المضيفة يجب أن تتوفر بيئتها على العناصر التالية:

1.3. المحددات السياسية القانونية والتشريعية

أ- المحددات السياسية

ورد في إحدى دراسات البنك الدولي التي شملت (400) شركة من (21) دولة متقدمة لدراسة العوامل التي يأخذها المستثمرون بالحسبان في اتخاذ القرارات الاستثمارية في الدول النامية أن 61% من المستثمرين يعتبرون أن المخاطر النابعة من أسباب سياسية تلعب دورا هاما في قرارات الاستثمار في البلدان النامية. لذلك فإن مدى استقرار النظام السياسي والاجتماعي وطبيعة التغيرات السياسية التي من الممكن حدوثها ومخاطر التأميم ومصادره والتدخل الحكومي النشط في العمليات الاقتصادية تعتبر من أهم المتغيرات التي

يأخذها المستثمرون بعين الاعتبار عند اتخاذ قرارات الاستثمار، كما تشير إلى ذلك تقارير لجان البنك الدولي والدراسات المتخصصة في هذا المجال.[1] لذا فإن "الاستقرار السياسي يعتبر أساسيا بالنسبة للمستثمرين الأجانب. وهناك دراسة ل Frey et Schneider (1985)، غطت 54 دولة نامية خلال الفترة 1976، 1979 و1980 حوت متغيرات اقتصادية وسياسية، أكدت أن الخطر السياسي يأتي في المرتبة الخامسة"[2]. فالاستقرار السياسي في البلد المضيف محدد هام في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن وجود نظام ديمقراطي يحترم الإرادة الشعبية، وعدم وجود صراعات داخلية على السلطة، كلها محددات تشجع على جذب واستقرار الاستثمار الأجنبي المباشر.

ب- الإطار التشريعي والتنظيمي للاستثمار

إن وجود الإطار التشريعي والتنظيمي المنظم لأنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة على اتجاهات الاستثمارات الأجنبية، وربما يعتبر أهم محدد، فهو يعطي الثقة والأمان للمستثمر الأجنبي، ويؤثر إيجابيا على اتجاهاته نحو البلد المضيف للاستثمار، وبالتالي انجذاب رؤوس الأموال من الخارج اتجاه الاقتصاد المحلي. ففي"سنة 2008 وخلال النصف الأول من سنة 2009، ورغم التخوفات من صعود محتمل للحمائية في الاستثمار فإن السياسات في هذا المجال بقيت في مجموعها مشجعة على تفتح أكبر على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع التقليل من العراقيل أمامها، وتخفيض في الضرائب على الشركات، وحسب التحقيقات السنوية ل CNUCED حول التعديلات التي أدخلت على التشريعات والتنظيمات الوطنية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة،

1- أحمد زكريا صيام، **آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة (الأردن كنمـــوذج)**، **مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا**، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد الثالث، ديسمبر 2005، ص.ص 93-94.

2- Bilel Ben Nahia, **L'Impact de la corruption sur L'IDE: Application sur quelques pays MENA**, Mémoire Master en sciences Economiques, Faculté de Sciences Economiques et gestion de Sfex, Tunisie.

فإن 110 من التدابير الجديدة قد اعتمدت وأُدخلت في عام 2008، حيث كانت 85 (إيجابية) أي لصالح هذه الاستثمارات (أنظر الجدول1-8) مقارنة بسنة 2007، بينما نسبة التدابير الأقل إيجابية لصالح الاستثمارات الأجنبية بقيت بدون تغيير"[1].

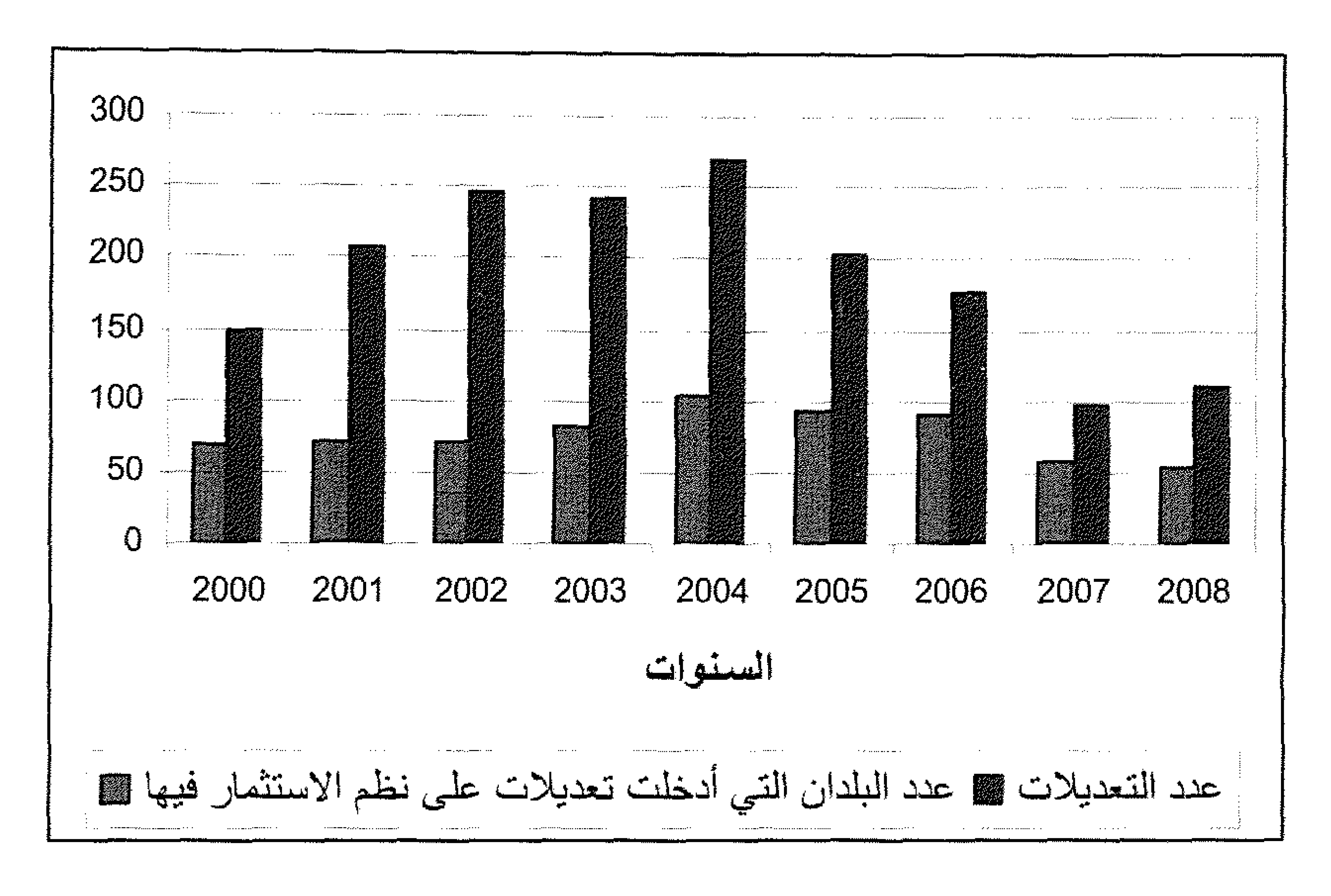
1- **CNUCED**, Rapport sur L'Investissement dans le Monde, Sociétés Transnationales, Production Agricole et Développement, Ibid., p 15.

الجدول رقم (1-8): التعديلات التي أدخلت على النظم الوطنية للاستثمار (1992-2008).

البند	المعدل السنوي										
	1992-1994	1995-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
عدد البلدان التي أدخلت تعديلات على نظم الاستثمار فيها	49	66	70	71	72	82	103	92	91	58	55
عدد التعديلات	95	132	150	207	246	242	270	203	177	98	110
أكثر إيجابية لصالح الاستثمارات الأجنبية المباشرة	94	121	147	193	234	218	234	162	142	74	85
أقل إيجابية لصالح الاستثمارات الأجنبية	1	11	3	14	12	24	36	41	35	24	25

Source: CNUCED,**Rapport sur L'Investissement dans le Monde, Sociétés Transnationales, Production Agricole et Développement**, Genève, 2009, p 15.

الشكل رقم (1-7): مخطط التعديلات التي أدخلت على النظم الوطنية للاستثمار (1992-2008).



Source: Construit par nous sur la base des données du tableau (1-8).

من المخطط نلاحظ أن أعلى نسبة من التعديلات سجلت سنة 2004، بعدها سنة 2002، في حين أن أضعف نسبة للتعديلات سجلت سنة 2007، وهذا مرده لتوفر المناخ المناسب للاستثمار في أغلب دول العالم بعد تغيير النظرة اتجاهه واستحداث قوانين وتشريعات بغية جذب أكبر حجم من تدفقاته.

2.3. المحددات الاقتصادية

أ- حجم السوق: يعتبر حجم السوق للبلد المضيف محدد من محددات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فإذا كان هذا السوق كبير ونشط وواعد يملك كل إمكانيات التوسع، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتدفق باتجاهه أملا في تحقيق أقصى عائد والعكس صحيح. نستطيع قياس حجم السوق بمقياسين مهمين وهما متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ومقياس عدد السكان. فالمقياس الأول يمكن اعتباره مؤشرا للطلب

الجاري، أما المقياس الثاني فيعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي لاحتمالاته المستقبلية، فإذا كان متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي مرتفع هذا يؤدي لمزيد من الإنفاق من الأفراد على السلع والخدمات، وبارتفاع عدد الأفراد أي عدد السكان فإن هناك مبالغ ضخمة سَتُضَخ في هذه الأسواق، كالإنفاق على السلع والخدمات الذي ينتج عنه تعظيم أرباح الشركات المتعددة الجنسية، كما يعتبر محدد حجم السوق واحتمالات النمو محدد مهم في جذب تدفق رؤوس الأموال الدولية على شكل استثمارات أجنبية مباشرة نحو البلد المضيف.

ب- سياسات اقتصادية كلية مستقرة: إن وجود بيئة اقتصادية كلية مُرحبة بالاستثمار وتتمتع بالاستقرار والثبات من العناصر الأساسية في تشجيع الاستثمار بصفة عامة، والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة، لأنها إشارات سليمة لكل من المستثمر المحلي والأجنبي، فضلا عن اهتمامها بتحرير الاقتصاد والانفتاح على العالم الخارجي والتي تعد متطلبات أساسية لتدفق الاستثمار، ويتم الوصول إلى هذه البيئة من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي التي تعمل على التحكم في التضخم وعجز الموازنة، وتقليل العجز التجاري[1]. ولا يتحقق هذا إلا بوجود قوانين واضحة ومحفزة على الاستثمار وجاذبة له، ذلك بأن تقدم الدولة المضيفة المزيد من التسهيلات والتحفيزات للمستثمرين الأجانب، وتتخلص من ملكيتها وتسييرها للمؤسسات الاقتصادية بخوصصتها حتى تكون هناك عدالة بين المستثمرين المحليين والأجانب، إذ يصبح دور الدولة كمراقب ومنظم للاقتصاد فقط، كما يجب على الدولة إزالة جميع العقبات المعوقة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة عصرنة النظام المصرفي والبنكي وجعله يتماشى والمتغيرات الجديدة (سرعة في التحويلات والمعاملات)، بالإضافة إلى الوضوح والشفافية للوصول إلى المعلومات من طرف المستثمرين الأجانب، وأخيرا تطبيق برامج صحيحة للإصلاح الاقتصادي وذلك بالتحكم في التضخم وعجز الموازنة، وتقليل العجز التجاري.

1- أميرة حسب الله محمد، **مرجع سبق ذكره**، ص 36.

ج- درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي: يميل الاستثمار الأجنبي إلى التوجه نحو الاقتصاديات المفتوحة وبعيدا عن الاقتصاديات المغلقة، واتجاه الاقتصاد للتعامل مع العالم الخارجي معناه عدم وجود أية قيود على حركة التبادل التجاري أو عناصر الإنتاج الأمر الذي يضمن حسن الكفاءة الاقتصادية في توجيهها، وعدم وجود أية إختلالات في هذه الأسواق (عناصر الإنتاج)، وبما أن المستثمر الأجنبي يسعى لتحقيق أفضل ربحية ممكنة، فإنه يهتم بالكفاءة الاقتصادية، وبعيدا عن فرض القيود.[1] فالاستثمارات الأجنبية المباشرة تميل بطبيعتها إلى الاقتصاديات المفتوحة على العالم الخارجي، ضمانا للعائد الكبير، وتنفر من الاقتصاديات المغلقة، التي بطبعها تضع قيودا على حركة التبادل الدولي التجاري، وعلى حركة عناصر الإنتاج.

د- تعزيز التعاون الاقتصادي الإقليمي والجهوي والدولي: إن التكتلات الإقليمية والجهوية خاصة بالنسبة للدول النامية تُعزز قدرة هذه الدول على تعبئة مواردها وترقية التبادلات البينية، مما يعزز فرص الاستثمارات البينية التي تؤدي إلى دفع التنمية الاقتصادية بهذه البلدان، وأيضا إلى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها، طمعا في رحابة السوق المشتركة بينها، وطلبا للفرص المتاحة فيها.

هـ- القوة التنافسية للاقتصاد الوطني: تمثل القوة التنافسية للاقتصاد القومي أحد العوامل الرئيسية في جذب الاستثمارات الأجنبية، ذلك أنه كلما تحسن المركز التنافسي للاقتصاد القومي كلما كان ذلك مدعاة للمزيد من الاستثمارات الأجنبية، والعكس صحيح، ولعل هذا يرجع إلى أن ازدياد المركز التنافسي معناه ازدياد قوة وقدرة الاقتصاد القومي على مواجهة أية ظروف خارجية وامتصاصها، مما يشجع على المزيد من فرص الاستثمار لضمان تحقيق الربحية المطلوبة التي يسعى من أجلها المستثمر الأجنبي.[2]

و- القدرة على إدارة الاقتصاد الوطني: انتقالات الاستثمارات الأجنبية واستمرار

1- نزيه عبد المقصود مبروك، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 87-88.

2- نزيه عبد المقصود مبروك، **مرجع سبق ذكره**، ص 88.

تدفقها مرهون بحسن إدارة الاقتصاد القومي والقدرة على مواجهة الظروف الاقتصادية المتغيرة، وما تنتهجه الإدارة الاقتصادية من سياسات لمواجهة هذه الظروف. ومن أهم المؤشرات التي يمكن من خلالها التعرف على قدرة الإدارة الاقتصادية على إدارة الاقتصاد القومي، قيام الإدارة الاقتصادية بالاحتفاظ بمجموعة من الاحتياطات، ومدى ثباتها واستقرارها، وجهود الدولة للمحافظة عليها تعتبر من المؤشرات القوية على القدرة على إدارة الاقتصاد القومي، الأمر الذي من شأنه تشجيع المزيد من الاستثمارات الأجنبية.[1]

3.3. المحددات الخاصة بالسياسات الاقتصادية الكلية

أ- المحددات المالية والتمويلية

تلعب حوافز الاستثمار التي تمنحها الدول النامية للمستثمر الأجنبي دورا هاما في جذب الاستثمار الأجنبي، لا سيما عندما تمنح هذه الحوافز لتكون عوضا عن انعدام المزايا النسبية الأخرى في الدول المضيفة للاستثمار، وتمثل هذه الحوافز في:

الحوافز المالية: تتمثل في الحوافز الضريبية بصفة أساسية ومن أهم أشكالها الإعفاءات الضريبية المؤقتة إئتمانات ضريبة الاستثمار، الاستهلاك المعجل للأموال الرأسمالية، إعفاء السلع الرأسمالية المستوردة من الرسوم الجمركية أو من ضرائب الواردات الأخرى، بالإضافة إلى حوافز التصدير، علاوة على الحوافز الخاصة التي تطبق لتشجيع الاستثمار في المناطق الحرة لكل مراحل الصادرات.[2]

الحوافز التمويلية: تتمثل الأنواع الأساسية منها في الإعانات الحكومية المباشرة التي تمنح لتغطية جزء من تكلفة رأس المال، الإنتاج، تكاليف التسويق المرتبطة بالمشروع الاستثماري، وفي الائتمان الحكومي المدعم، وكذلك مشاركة الحكومة في ملكية أسهم المشروعات الاستثمارية التي تتضمن مخاطر تجارية مرتفعة، تأمين حكومي بمعدلات تفضيلية لتغطية أنواع معينة من المخاطر مثل مخاطر تغير أسعار الصرف أو المخاطر غير

1- نزيه عبد المقصود مبروك، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 88-89.

2- أميرة حسب الله محمد، **مرجع سبق ذكره**، ص 39.

التجارية مثل التأميم والمصادرة.[1]

الحوافز الأخرى: تشمل المعاملة التفضيلية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات الصرف مثل ضمان تحويل رأس المال والأرباح إلى الخارج، وتشمل أيضا تزويد المستثمر بالخدمات الأساسية مثل تنفيذ وإدارة المشروعات، تزويد المستثمر بمعلومات عن السوق، توفير المواد الخام، تقديم النصح بخصوص عمليات الإنتاج وفن التسويق، المساعدة في التدريب تزويد المستثمر بالبنية الأساسية من أرض ومباني ومرافق عامة بأسعار تقل عن الأسعار التجارية، وتُسهم هذه الحوافز في تخفيض تكاليف إنشاء المشروعات بشكل غير مباشر وبالتالي إمكانية تحقيق معدل عائد مرتفع.[2]

هناك بعض الحوافز الأخرى التي تمنح لغرض دعم الربحية للمشاركة الأجنبية أي دعم الفروع الأجنبية منها:

تخصيص إعانات للبنية التحتية	تقديم تخصيصات بأقل من الأسعار التجارية للأراضي والعقارات وللمصانع والاتصالات والنقل والكهرباء والماء.
تخصيصات للخدمات	خدمات مالية، إدارة تنفيذ المشاريع ودراسات اقتصادية، معلومات عن السوق، جودة ورقابة جودة على المنتج.
أفضلية السوق	حماية من منافسة خارجية.
تعاملات خاصة بالتمويل الخارجي	أسعار صرف خاصة، معدلات ملكية، قروض أجنبية خاصة، أفضليات في معالجة أخطار سعر الصرف.

1- أميرة حسب الله محمد، **مرجع سبق ذكره**، ص 39 .

2- أميرة حسب الله محمد، **مرجع سبق ذكره**، ص 40.

إن هذه الحوافز لا تعد مسألة نظرية إنما هي مسألة تطبيقية بحتة وتخضع للتقويم الخاص بالكلف والمنافع.[1]

ب- حوافز جبائية: الإغراءات الضريبية (التشجيعات الضريبية) لها أهمية كبيرة وخاصة في اتخاذ قرار الاستثمار أم لا وكذلك في اتخاذ القرار بالاستقرار أم لا. بحيث تؤثر إيجابيا في مردود الاستثمار الأجنبي المباشر وتُشكل في هذا المجال الوسيلة الأكثر استعمالا من طرف الحكومة"[2]، ومن ثم فإنه يتعين على الدولة التي ترغب في جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، أن تبذل الجهد من أجل خلق المناخ الاستثماري الذي يشجع المستثمر الأجنبي على اتخاذ قرار الاستثمار، من خلال تخفيضات ضريبية واستثناءات تصل حد الإعفاء، خاصة على المواد الأولية ومدخلات الإنتاج.

هذا إضافة إلى بعض المحددات الأخرى منها:

- إن الشركات المتعددة الجنسية (FMN) تستثمر في الخارج من أجل كسب أصول نوعية مثل الاندماج مع شركات أخرى أو الاستحواذ عليها في الخارج.[3]

- الشركات المتعددة الجنسية تستثمر في الخارج لتحسين فعاليتها الاقتصادية، وذلك بتخفيض تكاليف الإنتاج من خلال نقل وتوطين الإنتاج في العديد من الدول التي تمتاز بتكاليف منخفضة حيث تجد محدد التكلفة في البلد المضيف، بينما تملك الشركة محدد: التكنولوجيا، المهارات، المعرفة، كل هذه المزايا تسمح لها بتدنية التكاليف مقارنة مع بقية المنافسين.[4]

1- سرمد كوكب الجميل، **الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية**، الطبعة الأولى،دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص 172.

2- Chelbi Ali, **Investissement direct étranger: Croissance et libéralisation du commerce extérieur**, **Magazine L'Economie Maghrébin**, n° 127, 1995.

3- Joseph DJAOWE, **Investissements directs étrangers (IDE) et Gouvernance: Les Pays de le CEMAC sont-ils attractifs?**, **Revue Africaine de L'Intégration**, Vol 3, n°:1, Janvier 2009, p6.

4- Joseph DJAOWE, **Op.Cit.** p6.

المبحث الثالث

نظريات، آثار ومخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر

إن بروز الاستثمار الأجنبي المباشر كبديل عن المديونية، التي أصبحت عبء على اقتصاديات الدول النامية جعله مطلب للدول المضيفة، إذ قُدِّمت له حوافز وضمانات، فَعُدلت التشريعات، واستحدثت قوانين جاذبة له وأصبح محل اهتمام الاقتصاديين كما السياسيين. فوُضعت نظريات مفسرة، وَدُرس كحتمية للتنمية الاقتصادية. والسؤال المطروح: ما هي المخاطر التي قد يجلبها معه للدول المضيفة؟ وبجانب الآثار الإيجابية ما هي الآثار السلبية التي قد يتركها على اقتصاديات الدول النامية؟ سنجيب على هذه التساؤلات من خلال هذا المبحث.

أولا: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر.

نظرية الاستثمار المباشر هي"التي تُسمى بالنظرية العامة للتدفقات الدولية لرأس المال وتشير إلى أن رأس المال ينتقل من دولة إلى أخرى استجابة لاختلافات الإنتاجية الحدية، أي أنه سينتقل من مناطق ذات وفرته إلى حيث ندرته. أو من دول ذات عائد منخفض إلى دول أخرى يرتفع فيها العائد"[1]. لكون "العلاقات الاستثمارية تشمل انتقال الأموال لغايات الاستثمارات الطويلة المدى بين الاقتصاد المحلي وبقية دول العالم"[2]، وتبحث هذه النظريات "عن الإجابة عن ظاهرة الاستثمار في تركيبة السوق الذي فيه تستأثر شركة ما بوضع أو تمتلك ميزة الشيء الذي يدفعها أو يمكنها من الاستثمار في الخارج"[3]. لأن

1- محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، **إدارة الأعمال الدولية**، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص 58.

2- ماهر كنج شكري، **العمليات المصرفية الخارجية**، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 14.

3- أحمد عبد الرحمان أحمد، **إدارة الأعمال الدولية**، الطبعة الثانية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص 82.

حركة رؤوس الأموال الدولية تهدف عند تحركها بين الدول إلى تعظيم الأرباح والعوائد، من خلال جعل العالم عبارة عن سوق واحدة منتشرة طوليا وعرضيا، ومستوطنة أينما يتعاظم ربحها، مستعملة العديد من الإستراتيجيات للتموقع والتمركز والانتشار والاختراق. وقد طبقت في ذلك عدة نظريات منها:

1. النظريات القائمة على هيكل السوق.

حسب تفسير هذه النظريات للاستثمار الأجنبي المباشر، يستوجب على الشركات المستثمرة في الخارج امتلاك ميزة احتكارية أو تنافسية في أحد العناصر الأربعة التالية:[1]

- تكلفة رأس المال.
- اقتصاديات الحجم الكبير.
- نفقات البحث والتطوير.
- نفقات الإشهار.

وهناك ثلاثة نظريات تناولت دراسة الاستثمار الأجنبي المباشر من زاوية هيكل السوق هي:

1.1. نظرية عدم كمال السوق La Théorie des Marchés Imparfaits:

إن نظرية عدم كمال السوق تبنى على أساس غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول المضيفة ونقص في السلع، وتدني في الخدمات فيها، بالإضافة إلى ضعف قدرات الشركات الوطنية، وعدم قدرتها على منافسة الشركات المتعددة الجنسية، لما تتمتع به هذه الأخيرة من قدرات مالية هائلة، وتقنيات تكنولوجية متقدمة ودقيقة، بالإضافة إلى تقنيات الإدارة

1- Anne Androuais et autres, **L'investissement extérieur direct**, Presses universitaires de Grenoble, France, 1990, p 87,

نقلا عن: عبدالكريم بعداش، **الاستثمار الاجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية: تخصص النقود والمالية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008/2007، ص 82.

والتسيير الحديثة التي تملكها، والأيدي العاملة المؤهلة، مما يجعل عدم التكافؤ بينها وبين الشركات الوطنية، وبالتالي "تخلق نوع من الميزة للشركات في القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر"[1]، إذ "يرى هود وينج أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية فإن هذا يعني انخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في السوق"[2]، التي هي إحدى الميزات التي تدفع الشركات المتعددة الجنسية للاستثمار والاستقرار في الدول المضيفة، لعلمها بضعف المنافس المحلي، وفراغ السوق لها وحدها.

الانتقادات الموجهة لنظرية عدم كمال السوق:

من بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نجد:[3]

أ- أن هذه النظرية تفترض إدراك ووعي الشركة متعددة الجنسية بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج وهذا غير واقعي من الناحية العملية.

ب- أن هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات في الوقت الذي يمكنها تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق ... الخ.

2.1. نظرية دورة حياة المنتج لـــ فرنون Théorie du Cycle de Vie du Produits) R. vernon):

لقد جاءت نظرية دورة حياة المنتج الدولي من طرف عالم الاقتصاد الأمريكي ريموند

---

1 - رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة: دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنون شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر**، بدون رقم طبعة، نشر قسم الاقتصاد والمالية العامة، جامعة المنصورة، مصر، 2002، ص 48.

2- عبد السلام أبو قحف، **التسويق الدولي**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 83.

3- عبد السلام أبو قحف، **المرجع نفسه**، ص .ص 59- 60.

فرنون vernon–roymond من جامعة هارفارد بالولايات المتحدة الأمريكية، من أجل "تفسير التجارة والاستثمار الخارجيين"[1] وذلك "في ظل اقتصاد ديناميكي تسوده المنافسة"[2]، أساس هذه النظرية هو أن أي سلعة من السلع تمر بمراحل عمرية مختلفة، فالمنتج "يكون جديدا في البداية ثم ينتشر في الدول الصناعية الأخرى ثم يصبح نمطيا بعد ذلك"[3] أي أن "الميزة النسبية للمنتج تمر من الدولة المتقدمة موطن المنتج الأصلي إلى الدول الأقل تقدما، أين تكون اليد العاملة أقل تكلفة، هذا سيترافق باستثمارات أجنبية مباشرة تأتي من الدول المبتكرة نحو الدول التي تملك يد عاملة أقل تكلفة"[4]، غرضها تفسير مبررات التجارة الدولية، مع أخذ العامل الزمني في الاعتبار لتبرير العلاقة بين التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر.

وكما قلنا سابقا، فإن دورة حياة أي سلعة تمر بأربعة مراحل رئيسية، كما هو موضح في الشكل التالي:

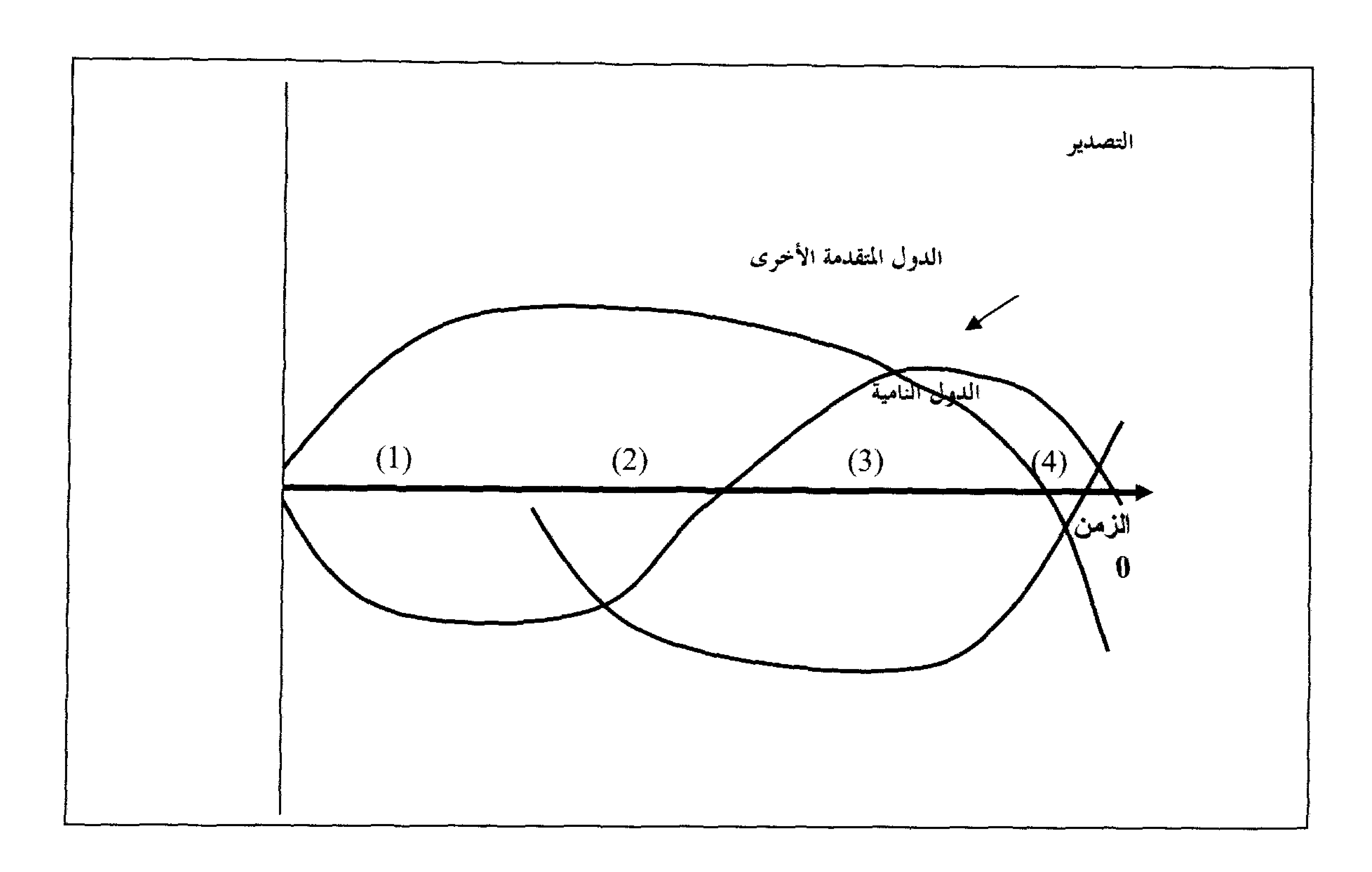
1- عبد الرزاق الرحاحلة، زاهد محمد ديري، **إدارة الأعمال الدولية**، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 91.

2- صديق محمد عفيفي، **التسويق الدولي**: **نظم التصدير والاستيراد**، الطبعة العاشرة، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2002، ص 313.

3- محمود يونس، **اقتصاديات دولية**، بدون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 85.

4- Dominick SALVATORE: Traduction Fabienne LELOUP, Achile HANNEQUART, **Economie Internationale**, 9e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2008, p 209.

الشكل رقم (1-8): دورة حياة المنتج الدولي.



الولايات المتحدة الأمريكية (الدولة المخترعة) **الاستيراد**

المصدر: فارس فضيل، **مرجع سبق ذكره**، ص 73.

بالنظر للشكل أعلاه نسجل أربعة مراحل رئيسية هي:[1]

المرحلة الأولى: هي مرحلة الابتكار (الميلاد) أين نجد الدولة المخترعة وهي الولايات المتحدة الأمريكية بالطبع تتمتع بشروط الابتكار من الموارد البشرية المؤهلة، تكنولوجيا عالية، طلب فعال، نفقات لازمة للبحث والتطوير أتساع السوق الداخلي، كلها شروط تمكنها من ابتكار منتج جديد، حيث بعدها يتم تسويقه داخليا عن طريق مختلف وسائل

1- فارس فضيل، **مرجع سبق ذكره**، ص.ض 74-75.

الترويج وفي هذه المرحلة نجد أن حجم الإنتاج من هذا الأخير يفوق مستوى الطلب المحلي مما يستدعي ضرورة البحث عن الأسواق الخارجية، وبالفعل تشهد هذه المرحلة أيضا تصدير كميات قليلة إلى الدول المتقدمة الأخرى أن يراعي فيها أذواق المستهلكين وميولاتهم.

المرحلة الثانية: ففيها تندفع الدولة المخترعة – الشركات المخترعة الأمريكية– إلى التوسع في الأسواق الدولية ومن ثم تعظيم الأرباح في أسرع وقت ممكن، مما ينجم عن ذلك انخفاض في نفقات الإنتاج وتحكم هذه الأخيرة في الأسعار التي تسمح لها بتغطية نفقات التسويق وكذلك تحقيق الأرباح، كل هذا لكون الظروف مواتية تتجلى في بروز التباين التكنولوجي بينها وبين الدول المتقدمة الأخرى التي تفتقد حينها للمعارف التكنولوجية المستخدمة في هذا المنتج، إلى جانب تزايد طلب المستهلكين الذي يعزى للنفقات التسويقية، مع الإشارة هنا إلى تمكن بعض الدول النامية "ذات الدخل المرتفع" من استيراده، وتسمى هذه المرحلة بمرحلة التوسع الحقيقي.

المرحلة الثالثة: هي مرحلة نضج تتميز بما يلي:

- التوقف عن استيراد هذا المنتج من طرف الدول المتقدمة الأخرى بسبب تمكنها من معرفة المعارف التكنولوجية المستخدمة في إنتاج ذلك المنتج ومن ثم مقدرتها على إنتاجه محليا بحكم أنها أضحت تمتلكها وتمتلك الإمكانيات في شأن ذلك.
- صادرات الدولة المخترعة رغم ذلك تعرف نوعا من الاستقرار نظرا لتزايد الطلب على المنتج من طرف الدول النامية المختلفة تتعدى حدود مرتفعة الدخل إلى متوسطة الدخل.
- كل هذا يؤدي إلى تزايد المنافسة بين الدولة المخترعة والدول المتقدمة الأخرى بسبب تمكن هذه الأخيرة من تصديره خارجها.

المرحلة الرابعة: تسمى بمرحلة شيوع التكنولوجيا لدى عامة الدول وفيها يسجل ما يلي:

- الانخفاض البارز في صادرات الدولة المخترعة بسبب شدة المنافسة، حيث هذه الأخيرة تسببت في ازدياد التكاليف الإنتاجية فيها، مما أدى كل هذا إلى ارتفاع صادرات الدول المتقدمة الأخرى، ومن ثم انخفاض تكاليف إنتاجها.
- توجه الدولة المخترعة بعدها إلى توطين إنتاجها في الخارج، وبالذات في الدول النامية أو منح تراخيص الإنتاج...الخ، مما يمكن الدول النامية من إنتاجه بتكلفة منخفضة تبعا لتوافر نسبة عالية من عناصر الإنتاج وبتكلفة منخفضة بالمقارنة بتلك السائدة في الدولة الأصلية (المخترعة الأولى).
- تبعا لذلك وبعد تمكن الدولة المخترعة من تجسيد إما التوطن في الدول النامية أو التنازل عنه عبر منح الترخيص مثلا ومن ثم إنتاجه، الأمر الذي يؤدي إلى الانخفاض التدريجي في صادرات الدول المتقدمة الأخرى، لكون أن الدول النامية التي كانت تستورده تضحى قادرة على إنتاجه محليا.
- و من ثم تتمكن الدول النامية بعد ذلك من تصديره إلى الدولة المخترعة نفسها، وإلى الدول المتقدمة الأخرى، لتوافر عنصر الإنتاج اللازم في الدول النامية.

الانتقادات الموجهة لهذه النظرية:

هناك العديد من الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية نوجز أهمها في الآتي:[1]

- اهتمامها بالاستثمار المتعلق بالمنتج الجديد فقط، دون الاستثمار المتعلق بالمنتجات الموجودة في الأسواق مسبقا.

- اعتبارها وجوب مرور المنتج الجديد بالمراحل المحددة التي تم الإشارة إليها سابقا دون أخذها بعين الاعتبار التفاعلات المتبادلة والمركبة للمؤسسات وبعض هذه الأخيرة لها إمكانيات كبيرة للقيام بالإستراتيجيات الحافزة على الصعيد الدولي أو بالتفاوت الطفيف في الزمن.

1- فارس فضيل، **مرجع سبق ذكره**، ص 75.

- عدم تمكنها من تحديد مسألة الاختيار بين نمط الإنتاج تحت الرخص ونمط الإنتاج الذي يقوم عن طريق الاستثمار المباشر.
- اختصار تطبيق هذه النظرية على الشركات الأمريكية ولفترة محدودة هي الخمسينيات والستينات، إذ نسجل هنا أن هناك شركات غير أمريكية مثل شركات أوروبية وعلى رأسها شركات فرنسية وبريطانية كان لها السبق في هذا الشأن.

3.1. نظرية تدويل الأسواق الدولية:

وضعت هذه النظرية من طرف P.J.Buckley وM.Casson، وتحاول تفسير سبب تحول الشركات إلى شركات متعددة الجنسيات (Multinationales)[1]. وكيفية العمل للوصول إلى ميزة تنافسية والمحافظة عليها وفق عوامل(*) محددة، لذا يجب على هذه الشركات تطوير البحوث والاكتشافات للوصول إلى آخر التقنيات والاختراعات الحديثة والمحافظة عليها من التسرب للمنافسين المحتملين، وسيلتها في ذلك أيدي عاملة كفئة، باحثين متميزين يتم صرف أموال ضخمة لتوظيفهم في مخابر البحث، كونها تنشط في "ظل تطور مرادف في الأدوات المالية الدولية والأسواق العالمية وزيادة حدة المنافسة بين الشركات في مختلف دول العالم"[2]، كما يتم العمل من طرف هذه الشركات على إدخال آخر التقنيات الحديثة في التسيير والإدارة وغيرها.

1- Anne Androuais et autres, **Op. cit**, p 91, نقلا عن: عبدالكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 89.

(*) حسب فارس فضيل، فإن اتخاذ قرار تجسيد الاستثمارات الخارجية، يتوقف على التوازن بين أربعة مجموعات كالتالي:
- العوامل الخاصة بالفرع الصناعي المعين (طبيعة المنتجات، هيكل السوق، نطاق الإنتاج).
- العوامل الخاصة بالإقليم (الحدود الجغرافية، طرق المواصلات، والتقاليد الثقافية).
- العوامل الخاصة بالدولة (العوامل السياسية، التشريعات الضريبية، والمالية، ...الخ).
- العوامل الخاصة بالشركات (الخبرات الإدارية والإنتاجية).

2- ماهر كنج شكري، مروان عوض، **المالية الدولية: العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق**، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 53.

الانتقادات الموجهة إلى هذه النظرية: رغم أن هذه النظرية تحاول تفسير بعض العوامل التي تؤثر على حركية رؤوس الأموال الدولية ممثلة في الاستثمارات الدولية، إلا أنها لا تخلو من بعض النقائص نذكر منها:

- رغم إشارة هذه النظرية إلى وجود أربعة عوامل خاصة تحكم عملية تدويل نشاط الشركات المتعددة الجنسية إلا أنها ركزت على عامل المعرفة أكثر من غيره. وأولت اهتماما محدودا بجوانب التكلفة والعائد المرتبطة بالمجموعات الثلاثة الأخرى كالتكلفة السياسية المصاحبة لقرار استغلال الميزة الاحتكارية الخاصة ذاتيا والتي قد تصل في مرحلة معينة إلى حد الحيلولة دون قيام الاستثمار المباشر فيها لو طبقت حكومات الدول المضيفة سياسات تمييزية ضد الشركات دولية النشاط.[1]
- أهملت هذه النظرية العوامل الجاذبة التي تتميز بها بعض الدول المضيفة للاستثمار (عوامل التوطن)، علاوة على مجموعة العوامل الأربعة التي جاءت بها هذه النظرية، والتي تدفع بالشركات إلى تدويل بعض أو كل نشاطاتها. الشيء الذي يفسر الاستثمارات في الصناعات الإستخراجية: معادن النحاس والحديد والقصدير والبترول ...الخ إذ الاستثمار المباشر يسمح بالتكامل العمودي والذي يضمن ويؤمن العرض.[2]
- ما يعاب على هذه النظرية أنها اعتمدت في تفسيراتها لتدويل النشاط الاقتصادي على الشركات المتعددة الجنسيات دون الشركات الأخرى التي لا تتصف بتعدد الجنسيات، إلى جانب عدم قيامها بتفسير الكيفية التي عن طريقها تصبح الشركات بمثابة شركات متعددة الجنسيات في قطاع الخدمات.[3]

1- عصام عبد العزيز مصطفى، **الآثار الاقتصادية للسياسات التسويقية للشركات دولية النشاط: دراسة تطبيقية على جمهورية مصر العربية**، أطروحة دكتوراه، جامعة حلوان، مصر، 1998، ص 6، نقلا عن: عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 90.

2- عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 90.

3- فارس فضيل، **مرجع سبق ذكره**، ص 77، نقلا عن: عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 90.

2. النظريات القائمة على المنظمة والحماية.

إن من بين النظريات التي قامت بتفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة من منظور المنظمات القائمة بالاستثمار نجد:

1.2. نظرية المنظمة (المؤسسة):

وفقا لهذا المنظور، هناك من يبني نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر على موقف وتصرفات مسيري المؤسسات من حيث رغبتهم أو إعراضهم عن تدويل عمل المؤسسات التي يسيرونها، وهناك من يبني النظرية السالفة الذكر على إستراتيجية المؤسسة ذاتها في الأمد المتوسط والطويل ومن ثم يقع تدويل نشاط المؤسسة أو عدم تدويله بناء على الإستراتيجية المتبعة.[1]

الانتقادات الموجهة لنظرية المنظمة: علاوة على قيام هذه النظرية بتفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة فإنها قامت في إطار تفسيرها للاستثمارات الأجنبية المباشرة بإضافة عنصرين جديدين، وهما: رغبة المسيرين من جهة والإستراتيجية المتبناة من طرف المؤسسة من جهة أخرى، غير أن هناك انتقادات وجهت لها منها:[2]

– لا تقدم تفسيرات لقرارات التوسع المتخذة من طرف فروع الشركات في الخارج، وإنما تكتفي بتبني المؤسسة الأم للإستراتيجية الهجومية أو الدفاعية، لكن الواقع يفصح عن تصرفات بعض فروع الشركات المتعددة الجنسية مشابهة لتصرفات الشركات الأم، وهو الأمر الذي لم تتناوله هذه النظرية.

– أغفلت هذه النظرية بعض المزايا الاحتكارية التي تحوزه الشركات المتعددة الجنسية والتي لا تسمح باستخدامها لدواعي متنوعة، إلا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

1- عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 91.

2- عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 91.

2.2. نظرية الحماية:

نظرية الحماية تقوم على قيام الشركات المتعددة الجنسية بحماية التقنيات التكنولوجية التي تستعملها في الإنتاج، حتى تبقى مسيطرة على الإنتاج في السوق، كما تقوم بحماية أبحاثها وذلك بإجرائها في سرية بموطنها الأصلي، حتى لا تزول صفة الاحتكار عنها، حيث أن الشركات المتعددة الجنسية لا تكشف عن تكنولوجيتها في الإنتاج إلا بعد خروج اكتشاف أكثر تطور من الأول، هذا ما أعطاها صفة التفوق والإنفراد، وهي الصفة تجعلها تخترق وتسيطر على أسواق الدول المضيفة.

3. النظريات التجميعية.

النظريات التجميعية هي النظريات التي تقوم بتجميع العديد من العناصر ذات الصلة المباشرة والغير مباشرة بالاستثمار الأجنبي المباشر ومن بينها:

1.3. نظرية الموقع:

جوهر هذه النظرية يكمن في ارتباطه بالأسس التي سيتم على أساسها اختيار الدولة المضيفة للاستثمار، التي ستكون مقرا للشركات المتعددة الجنسية، أي أن قرارها بالاستثمار "يرتبط بموقع الدولة المضيفة، أي بالتغيرات المحيطة بالدولة المضيفة"[1]، لبعث نشاطاتها الإنتاجية والتسويقية. يتوقف اتخاذ هذا القرار بناء على العديد من العوامل بعضها خاص بالدولة المضيفة وبعضها يتعلق يالمتغيرات الدولية.

هذه النظرية تهتم بالعوامل البيئية في الدول المضيفة لهذه الاستثمارات، والعوامل المرتبطة بالسوق، أو العوامل التسويقية. من بين أهم العوامل الموقعية التي قد تؤثر على قرار المستثمر بالاستثمار المباشر في إحدى الدول المضيفة هي "الحوافز والامتيازات والتسهيلات

1- نوزاد عبد الرحمان الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، **مقدمة في المالية الدولية**، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص 170.

التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب(*) "[1]، وحدها كفيلة بجعل المستثمر يتخذ قرار الاستثمار.

2.3. نظرية الموقع المعدلة:

تتشابه هذه النظرية مع نظرية الموقع السالفة الذكر، في الكثير من الجوانب، غير أنها تضيف بعض المحددات أو العوامل الأخرى، التي قد تؤثر على الاستثمارات الأجنبية، و"يرجع الفضل في تقديم هذه النظرية إلى روبوك وسيموندس، حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية والأنشطة المرتبطة بهما تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل، المجموعة الأولى تشمل المتغيرات الشرطية أما المجموعة الثانية فهي عوامل دافعة، وأخيرا تتمثل المجموعة الثالثة في بعض المتغيرات الحاكمة أو الضابطة "[2]. يمكن تلخيص هذه العوامل من واقع إسهامات روبوك وسيموندس في الجدول الآتي:

(*) حسب عبد السلام أبو قحف فإن العوامل هي: (العوامل التسويقية والسوق، العوامل المرتبطة بالتكاليف، الإجراءات الحمائية، العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي، وعوامل أخرى، ...)، وهي كلها تدخل ضمن العوامل المرتبطة بالتكاليف.

1- عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003 ، ص 402.

2- عبدالسلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي**، المرجع نفسه، ص.ص 405-406.

الجدول رقم (1– 9): العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية.

العوامل الشرطية	**أمثلة**
أ- خصائص المنتجة/السلعة Product/spécifique	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة/حدة السلعة، متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية والمالية والبشرية) خصائص العملية الإنتاجية...الخ.
ب- الخصائص المميزة للدولة المضيفة country specific	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر الموارد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري (tech – cultural) خصائص البيئة السياسية الاقتصادية...
ج- العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى	نظم النقل والاتصالات بين الدول المضيفة والدول الأخرى ، الاتفاقات الاقتصادية والسياسية التي تساعد على حرية أو انتقال رؤوس الأموال ، والمعلومات والبضائع والأفراد ، التجارة الدولية ... الخ.
العوامل الدافعة	**أمثلة**
أ- الخصائص المميزة للشركة (firm specific)	مدى توافر الموارد المالية والبشرية والفنية أو التكنولوجية، حجم الشركة.
ب- المركز التنافسي	المقدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية... الخ.
العوامل الحاكمة	**أمثلة**
أ- الخصائص المميزة للدولة المضيفة	القوانين واللوائح الإدارية ، نظم الإدارة والتوظيف وسياسات الإستثمار أو الحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية ... الخ.
الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية ، المنافسة ، ارتفاع تكاليف الإنتاج ، الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم ، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

المصدر: عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره**، ص.ص 405-406.

3.3. النظرية الانتقائية:

سميت هذه النظرية بالانتقائية لأنها تفسر كيفية الاختيار (الانتقاء) بين ثلاث سياسات رئيسية تتضمن العمل الاقتصادي الدولي وهي الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والترخيص.[1]

خلافا للنظريات السابقة التي تركز على عامل واحد في تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر فإن النظرية الانتقائية ل دانتج (Dunning) تعتمد على ثلاثة عوامل مجتمعة هي: (الميزة الاحتكارية الخاصة- عوامل التوطن المقارنة - الاستغلال الذاتي للميزة الاحتكارية الخاصة). وحسب هذه النظرية، فإن توفر الميزة الاحتكارية الخاصة لدى المستثمر الأجنبي هي الشرط الأول الذي يدفعه إلى تدويل نشاطه عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو التصدير أو الترخيص، غير أن دافع الاستغلال الذاتي لهذه الميزات يجعل هذا المستثمر يمتنع عن منح الترخيصات للغير، وبالتالي يبقى أمامه طريقين فقط لغزو الأسواق الخارجية هما: الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير. ومن المتوقع أن يكون الاختيار هو الاستثمار الأجنبي المباشر متى كانت عوامل التوطن المقارنة بين الدولة الأصلية للمستثمر وبقية الدول تؤيد الإنتاج في هذه الأخيرة، أما إذا كان العكس- عوامل التوطن المقارنة تؤيد الإنتاج في البلد الأصلي للمستثمر- فإن الاختيار سيكون التصدير عوض الاستثمار الأجنبي المباشر.[2]

الانتقادات الموجهة لهذه النظرية: إن من أهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نجد التالي:[3]

- حسب هذه النظرية، كلما زاد النمو الاقتصادي تناقصت المزايا الاحتكارية للمستثمرين الأجانب الأمر الذي ينقص من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، وهو أمر يتناقض مع الحركة المتزايدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول المتقدمة مما

1- عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 100.

2- عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 100.

3- عبد الكريم بعداش، **مرجع سبق ذكره**، ص 101.

يضعف من حجية النظرية وصحة تفسيراتها.

- إن الظروف غير المواتية كالصراعات السياسية وعدم استقرار نظام الحكم المصحوب بعدم الاستقرار الأمني والحروب وغيرها من الأحداث، تحول دون وقوع تدفقات مناسبة من الاستثمار الأجنبي المباشر، وهو الأمر الذي لا تفسره هذه النظرية وفق فرضيات مراحل النمو التي حددتها.

- من بين الجوانب التي أغفلتها هذه النظرية، الدوافع الاحتكارية للشركات العملاقة ورغبتها في السيطرة والتحكم في السوق العالمي، وكذا التهرب من الأعباء المتعلقة بحماية البيئة المطبقة في الدول المتقدمة عكس الدول المتخلفة والنامية التي لا تهتم كثيرا بالبيئة وحماية الطبيعة.

ثانيا: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر.

بما أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي إستراتيجية لتنمية أي بلد، ليس فقط لأنها تعظم رؤوس الأموال المحلية، ولكن لأنها تخلق مناصب شغل، تُحسن الإنتاجية، تنقل التقنيات التكنولوجية، تزيد الصادرات، مع تعزيز القدرات الإبتكارية للبلدان النامية[1]. فهي إذن تلعب دورا كبيرا في التأثير على اقتصاديات الدول المضيفة، وأصبحت "من صميم وفي قلب العولمة، أساسها تبادلات وتنمية اقتصادية منذ العديد من العشريات"[2]، إذ تؤثر على كل نواحي الحياة الاقتصادية، من عمالة وأجور وبيئة، حتى أنها تؤثر على

1- EFA FOUDA, **Le Rôle de l'investissement direct étranger dans le renforcement des capacités scientifiques et technologiques des pays en développement**, Réunion d'experts sur l'incidence de l'investissement direct étranger sur le développement, Genève, 24-26 janvier 2005, p 1.

2- Bruce A. Blonigen: **" A Review of the Empirical Literature of FDI Determinants"**, NBER Working Paper, University of Oregan and NBER, USA, avril 2005.

النقد الأجنبي والمحلي والتقدم التكنولوجي، وميزان مدفوعات البلد المضيف، وعلى النواحي الإدارية والقانونية والتشريعية، إضافة على حركية التجارة الخارجية للبلد المضيف، وعلى الأسواق المحلية والدولية، ومنه "الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثيرات مختلفة على الاقتصاديات الوطنية"[1]، أي يؤثر على مختلف نواحي الحياة الاقتصادية.

ومنه يمكن حصر بعض هذه الآثار كالتالي:

1- الأثر على النقد الأجنبي:

لاشك أن التعاون الاقتصادي الدولي في مجالي النقد والتمويل له آثاره المباشرة وغير المباشرة في تخفيف القيود المفروضة على الصرف الأجنبي والاستيراد وفي تشجيع نمو الأنشطة التصديرية[2]، لذا اختلفت الرؤيتان الكلاسيكية والحديثة في شأن وجود الشركات متعددة الجنسية في الدول المضيفة والتي قد تؤدي إلى زيادة التدفقات من النقد الأجنبي الخارجة عن التدفقات الداخلة.[3] فالمستثمر الأجنبي يفضل تحويل صافي عوائده للخارج بالعملة الصعبة حتى يستفيد من فارق التحويل، لكون هذا الفارق في صرف العملة "يبدي تأثيرا على التجارة وتدفق الاستثمارات ويتيح للتجارة مقارنة الأسعار بطريقة مباشرة"[4]، وعليه فهذه المفاضلة هي التي تدفع المستثمرين لتحويل عوائدهم إلى خارج حدود البلد، أو قد"تحصل عمليات الصرف، على إثر صفقات تبادل للسلع والخدمات، مقابل النقد، بين المقيمين وغير المقيمين"[5]، ومفهوم الصرف هنا هو "سعر عملة يُعادَل بسعر عملة

1- Fontagné, L.ionel , "**L'Investissement étranger direct et le commerce international : Sont-ils complémentaires ou substituables ?"**, Documents de travail sur la science, la technologie et l'industrie, 1999/3, Éditions OCDE, 1999, p 9.

2- عبد الرحمان يسري أحمد، **الاقتصاديات الدولية**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 301.

3- سامح عبد المطلب عامر، **إدارة الأعمال الدولية**، الطبعة الأولى، دار الفكر ناشرون وموزعــون، الأردن، 2010، ص 132.

4- بسام الحجار، **نظام النقد العالمي وأسعار الصرف**، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2009، ص 96.

5- وسام ملاك، **الظواهر النقدية على المستوى الدولي: قضايا نقدية ومالية**، الطبعــة الأولى، دار المنــهل اللبنــاني، بيروت، 2001، ص 177.

أخرى"[1]، ويمكن رؤية وجهتي نظر مختلفتين:

الكلاسيك: حسب الكلاسيك فإن توطن الشركات المتعددة الجنسية بالدول المضيفة، يؤدي بها إلى احتكار النشاط الإنتاجي في البلاد، مقارنة بضعف المؤسسات المحلية، مما يعظم عوائدها التي تحول على شكل أرباح إلى خارج البلاد هذا ما يؤدي إلى زيادة معدل تدفق النقد الأجنبي إلى الخارج مقارنةً بالتدفقات الداخلة التي جلبها المستثمر الأجنبي مع تحويل أموال ضخمة أخرى إلى الخارج على شكل أجور للموظفين الأجانب وهو استنزاف للنقد الأجنبي مرة أخرى حسب الكلاسيك دائما.

و يرجع هذا من وجهة نظرهم إلى عدد من الأسباب أهمها:[2]

- كبر حجم الأرباح المحولة إلى الخارج.
- استمرارية تحويل أجزاء من رأس المال على الدولة الأم وكذلك الحال بالنسبة للمرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب.
- صغر حجم الأموال التي تجلبها هذه الشركات عند بداية المشروع الاستثماري.
- فضلا عن ذلك ما قد تمارسه من تصرفات من شأنها المغالاة في تحديد أسعار التحويل ومستلزمات الإنتاج المستوردة...الخ.

المدرسة الحديثة: أما رواد المدرسة الحديثة فيرون عكس الكلاسيك، حيث إن اتخاذ قرار الاستثمار بالدول المضيفة من طرف المستثمر الأجنبي سيؤدي إلى دخول النقد الأجنبي، وهو ما يؤدي بدوره إلى زيادة حصة الدولة من النقد الأجنبي، هذه الكتلة التي ضُخت في الاقتصاد من النقد والتي تعتبر كوسيلة تمويل دولية تقوم بسد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدولة اللازمة لتمويل مشروعات التنمية وبين حجم المدخرات أو الأموال

1- Giancarlo GANDOLFO, **International Finance and Open-Economy Macroeconomics**, Without edition, Springer, Berlin, 2002, p 7.

2- عبد السلام أبو قحف، **نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية**، **مرجع سبق ذكره**، ص 116.

الموجودة محليا، كما أن الكتل النقدية التي تدفعها هذه الشركات كأجور للعمالة المحلية تؤدي إلى زيادة المدخرات المحلية بالإضافة إلى تنشيط الدورة الاقتصادية عن طريق الصرف على الاستهلاك.

و بأخذ رأي الكلاسيك ورأي رواد المدرسة الحديثة فإن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تدفق النقد الأجنبي للدول المضيفة يتوقف على العناصر التالية:

- **نية المستثمر الأجنبي:** فإذا كانت نية جدية بالاستثمار فإنه يجلب رؤوس أموال ضخمة، والعكس صحيح.

- **درجة تحويل عوائد (فوائد) الاستثمارات إلى الخارج:** إذا أستثمر المستثمر الأجنبي عوائد مشروعاته الاستثمارية في داخل البلد المضيف فإنه يعزز كتلة النقد الأجنبي في البلد المضيف، أما إذا قام بتحويل عوائده إلى الخارج فإنه بذلك يقوم بتحويل النقد الأجنبي من داخل البلد المضيف إلى الخارج.

- **استعمال إمكانيات البلد المضيف المالية والمتمثلة في الاقتراض:** إذا كان المستثمر الأجنبي يلجأ إلى الاقتراض من بنوك ومؤسسات دولية فإنه بذلك يجلب النقد الأجنبي إلى البلد المضيف، وبالتالي يعزز قدرات البلد المضيف المالية من النقد الأجنبي، أما إذا قام بالاقتراض من البنوك المحلية فإن التأثير يكون عكسي.

- **ملكية المشروع:** إذا كانت ملكية مطلقة للمشروع أو مشتركة فإنه يؤثر إيجابا على البلد المضيف حيث يكون مصدر من مصادر تدفق العملة الصعبة للبلد، أما إذا كان شكلا آخر من أشكال الاستثمار الأجنبي مثلا: عقد إدارة أو مشروع تسليم المفتاح في اليد أو عقد ترخيص فإن تأثيره عكسي على النقد الأجنبي بالنسبة للبلد المضيف حيث في هذه الحالة لا يجلب معه أي نقد أجنبي.

وعليه فتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على تدفق النقد الأجنبي للبلد المضيف يتوقف على شكل الاستثمار وعلى نوعه، ودرجة جدية الاستثمار نفسه، لكن عموما التأثيرات الإيجابية أكثر من التأثيرات السلبية.

2- الأثر على ميزان المدفوعات:

يعد ميزان المدفوعات النافذة التي يطل منها الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي والعكس.[1] ويعرف على أنه "عبارة عن حساب سنوي لكافة المعاملات الاقتصادية التي تمت خلال فترة معينة بين الأشخاص المقيمين في بلد معين والأشخاص المقيمين في البلدان الأخرى"[2]، لذا فإن "توازن ميزان مدفوعات البلد هو من مصلحة الاقتصاد وصانعي السياسة، لأنه يوفر الكثير من المعلومات المفيدة حول موقف البلد من الاقتصاد الدولي، وعلاقته مع العالم الخارجي"[3]. فعند تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى اقتصاد البلد يصاحبه تدفق في رؤوس الأموال الأجنبية التي تؤدي بدورها إلى زيادة رأس المال الوطني في الدول المضيفة مما ينعكس إيجابيا على حساب رأس المال في ميزان المدفوعات، لأن المستثمرون الأجانب يلجئون إلى البنوك المحلية للحصول على العملة الوطنية من خلال صرف العملات الأجنبية حتى يتسنى لهم تمويل استثماراتهم، وبالتالي يرتفع رصيد البلد من النقد الأجنبي، الذي يساهم في سد جزء من حاجة السوق الوطنية للنقد الأجنبي، كما "يحدث كذلك التحسين في ميزان المدفوعات إذا ساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في توسيع حجم الصادرات إلى دول العالم أو إعادة التصدير إلى الدولة الأم والأرجح أن تحقق الشركات الأجنبية التي تدخل أسواق التصدير النجاح، لأن لها سمعة راسخة من

1- هجير عدنان زكي أمين، **الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيق**، الطبعة الأولى، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 196.

2- محمد زكي شافعي، **مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية**، بدون رقم طبعة، دار النهضة العربية، بيروت، بدون سنة نشر، ص 61.

3- Robert M.DUNN JR& John H.MUTTI, **International Economics**, 6th Edition, Routledge Taylor&Francis Group, New York, 2004, p 268.

ناحية الجودة والموثوقية في التوريد، كما تتوافر لها المعرفة بالأسواق الخارجية. وعلى العموم ففي البداية ترتفع واردات السلع الرأسمالية التي تحتاج إليها الشركات الأجنبية، وحين تبدأ هذه الشركات بالإنتاج فإن المنتجات النهائية والسلع الأخرى التي كانت تستورد من قبل الدولة المضيفة ستميل إلى الانخفاض بصورة تدريجية، حيث تقوم الشركات الأجنبية بإنتاج سلع لسدّ جزء من حاجة السوق الوطنية، ولكن الحكم على النتيجة الصافية هذه تتطلب المقارنة بين حجم التحسن الذي طرأ على الميزان التجاري وميزان حساب رأس المال في الدولة المضيفة مع حجم الموارد المحولة منه من خلال تحويل رأس المال والأرباح ودخول العاملين الأجانب، فإذا كان الأثر الأول يفوق الثاني من حيث إيجابيته، عندئذ يقال إن الاستثمار الأجنبي يرتبط بعلاقة إيجابية مع ميزان المدفوعات في الدولة المضيفة"[1]. لذا نجد بعض "الدول المتقدمة تفرض أحيانا قيودا على تصدير رؤوس الأموال عندما تكون في عجز في ميزان مدفوعات وعلى واردات رؤوس الأموال عندما تواجه فائض ميزان مدفوعات"[2].

ويمكن استخدام المعادلة التالية لمعرفة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات للبلد المضيف:[3]

$$W= (A+S+D) - ('A+'S+'D)$$

حيث: W = الأثر الصافي على ميزان المدفوعات.

A= الواردات السابقة المستغنى عنها نتيجة للاستثمار (إحلال).

S = الصادرات الجديدة الناتجة عن الاستثمار.

1- محمد صقر، سمير شرف، رولا غازي إسماعيل، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 167-168.

2- كامل بكري، **الاقتصاد الدولي للتجارة الخارجية والتمويل**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 394.

3- محمد صقر، سمير شرف، رولا غازي إسماعيل، **مرجع سبق ذكره**، ص 168.

D = التدفق الرأسمالي الناتج من الاستثمار خلاف الصادرات والواردات المتعلقة بقيام الاستثمار.

بينما: A' = الواردات المستجدة التي نتجت عن الاستثمار.

S' = الصادرات المفقودة نتيجة الاستثمار.

D' = رأس المال الخارج عدا مدفوعات الصادرات والواردات.[1]

3- الأثر على التقدم التكنولوجي:

الدول التي يتوافر لديها التكنولوجيا الحديثة عن طريق الاختراع أو الابتكار أو التجديد تستطيع إنتاج سلع إنتاجية أو رأسمالية.[2] أي أن العامل التكنولوجي محدد مهم في العملية الإنتاجية، لذا فالاستثمارات الأجنبية المباشرة عامل استراتيجي في الوصول إلى ذلك في الدول المضيفة. فالدول النامية تعاني من تخلف تكنولوجي رهيب مقارنة بالدول المتقدمة، ووسائل الإنتاج فيها والتكنولوجيا المستعملة تعتبر بدائية أو متخلفة مقارنة بالتي تستعملها الدول المتقدمة، ف"مواصفات التكنولوجيا بسيطة مقارنة مع الواقع، هذا التصور مستعمل من قبل التحليل المستعمل في دالة الإنتاج ودالة المنفعة"[3]، وتعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة فرصتها للحصول على هذه التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج والتي تحتكرها هذه الشركات المتعددة الجنسية حصرا لاعتبارات عديدة، أهمها النمو الذي هو مرهون بحصول هذه الدول على التكنولوجيا، لأن مصطلح النمو "يعني الارتفاع في الإنتاج بفضل الابتكارات التكنولوجية"[4]، وهو عامل تملكه هذه الشركات لأنها تصرف

1- محمد صقر، سمير شرف، رولا غازي إسماعيل، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 164-165.

2- محمد أحمد السريتي، **التجارة الخارجية**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 17.

3- Élisabeth Sadoulet, **Marchés imparfaits et modélisation des comportements des ménages paysans : Ou en sommes-nous, Revue L'Actualité économique**, vol 76, n°: 4, 2000, p 484.

4- Emmanuel NYAHOHO,Pierre-Paul PROULX, **Le Commerce International: Théories-Politiques et Perspectives Industrielles**, 3e Edition, Presse de l'université du Québec, Canada, 2006, p 71.

مبالغ مالية ضخمة على الاكتشافات والاختراعات.

4 – الأثر على العمالة:

تتنافس الدول المضيفة على جذب رؤوس الأموال الأجنبية ليس فقط طمعا في الحركة الضخمة لرؤوس الأموال هذه ولا من أجل الدافع للتنمية المحلية فقط، وإنما من أجل توفير مناصب شغل للأيدي العاملة المحلية وهو ما يعني ضمنيا التقليل من حدة البطالة المتفشية في المجتمعات النامية، كذلك لتدريب وتأهيل الإطارات المحلية والرفع من قدراتها التسييرية وهي التقنيات والمؤهلات التي تمتلكها الشركات المتعددة الجنسية، وكذلك لكون "انخفاض معدلات البطالة الذي ينعكس بدوره على مستوى الرواج الاقتصادي ويؤدي إلى انخفاض معدلات الجريمة والأمراض الاجتماعية المرتبطة بالبطالة"[1]، فأغلب المشاريع التي يقيمها المستثمر الأجنبي هي مشاريع ضخمة تتطلب أيدي عاملة كثيرة مما يعني توظيف العمالة المحلية، وعليه فإن التوظيف أو التأهيل يأخذ شكلين:

الشكل الأول: في هذه الحالة يكون دخول الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد المضيف هدفه إقامة وحدات إنتاجية كاملة، هنا يساهم مساهمة مباشرة في القضاء على البطالة، التوظيف يكون بأعداد كبيرة، ونمط الأثر القضاء على البطالة، نتيجته كتلة نقدية ضخمة متمثلة في أجور هؤلاء العمال التي ستضخ في دورة النشاط الاقتصادي، إضافة إلى كتل نقدية أخرى ستضخها هذه الشركات المتعددة الجنسية لخزينة البلد المضيف على شكل اشتراكات ضمان اجتماعي، ضرائب على المرتبات، اشتراكات تعاضديه، واشتراكات اجتماعية أخرى، أي أن الاستفادة مضاعفة في هذا الشكل.

الشكل الثاني: هو شكل آخر تتبناه الشركات الأجنبية يتمثل في الدخول للبلد المضيف وذلك بالاستحواذ على وحدات إنتاجية مُقامة وطنيا وتكون إما عاجزة أو مخوصصة، تقوم هذه الشركات بشرائها أو المساهمة فيها، في هذه الحالة فإنه:

---

1 - حمدي عبد العظيم، **اقتصاديات التجارة الدولية**، بدون رقم طبعة، مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996، ص 36.

- إما يتم المحافظة على نفس العمالة ويتم فقط تأهيلها والرفع من قدراتها، وكذلك يتم الرفع من أجورها وهو ما يعود أيضا بالفائدة على هذه العمالة، وبالتالي على الاقتصاد الوطني.
- أو يتم بالإضافة إلى التأهيل والتكوين، الزيادة من عدد العمالة أي القيام بتوظيفات جديدة، وبالتالي المساهمة في القضاء على البطالة.

هذا الشكل قد يكون له جانب سلبي، وهو تقليص عدد العمال بسبب الاعتماد على المكننة والتكنولوجيا في الإنتاج التي تعتمد على الآلة في الإنتاج بدل الإنسان. كما أن "تخفيض الصادرات، أو زيادة الواردات، يؤدي باستثمارات الشركات في الخارج إلى فقدان الوظائف الفعلية أو المحتملة"[1]، أما بالنسبة للدول المصدرة للاستثمار فقد يكون الأثر عكسيا بالنسبة للعمالة، حيث "باعتبار أن الأيدي العاملة في الدول النامية رخيصة، وبالتالي تكلفة إنتاج السلعة في الدول النامية أقل من الدول المتقدمة، وبالتالي تقوم الدول المتقدمة بنقل مصانعها إلى الدول النامية مما يعني تفشي البطالة في الدول المتقدمة"[2]، ولكن هذا الأثر غير ذي معنى مقارنة بما تجنيه هذه الدول من عائدات وأرباح من الاستثمار في الدول المضيفة، وقوة النفوذ والسيطرة التي ستكون لها على هذه الدول.

5- الأثر على هيكل السوق المحلي:

بسبب الميزة الاحتكارية التي تملكها الشركات المتعددة الجنسية، ومنها "سيطرتها الآن على المعاملات الدولية من خلال الاستثمار المباشر، وصوره المتعددة، وتنقلات رأس المال

1- Robert E. Baldwin, **Les Effets des échanges et de l'investissement direct international sur l'emploi et les salaires relatifs, Revue économique de l'OCDE**, n°: 23, hiver 1994, p 34.

2- محمد الصوص، **التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص.ص 80-81.

والمعرفة التكنولوجية"[1]، فإنه قد يؤثر سلبا على السوق المحلي لعدم قدرة منتجاته منافسة منتجات هذه الشركات دولية النشاط، الأمر الذي يستوجب على الدول المضيفة حماية صناعاتها الوطنية، من خلال وضع إطار تشريعي وتنظيمي يكفل البقاء للصناعات المحلية، وهناك جانب آخر وهو "أن الشركات المحلية ذات القدرة الضعيفة في الابتكار، قد تضطر إلى الزوال، أو الاكتفاء بشرائح محدودة من الأسواق المهملة من قبل الشركات المتعددة الجنسية"[2]، قد يكون له جانب آخر وهو أن الشركات المحلية تسعى للتقليد والمحاكاة وبالتالي يصبح دافع للسوق المحلي للارتقاء.

6- الأثر على السياسة الاقتصادية ومفهوم السيادة والاستقلال:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة الدول المصدرة له للسيطرة على البلدان المضيفة له، بغرض توجيه القرار السياسي فيها، وهو ما قد يرهنه، وبالتالي يعرض مصالحها الاقتصادية إلى التبعية، مما يؤدي إلى استنزاف مواردها، واندثار صناعاتها الناشئة، وهو ما يكرس المفهوم الاستعماري بنظرة جديدة. هناك وقائع كثيرة تثبت استخدام الدول المصدرة لرأس المال لأساليب تهدف إلى فرض إرادتها السياسية على هذا البلد النامي أو ذاك(*)[3]. وعليه فالشركات متعددة الجنسية يمكن أن تشكل خطرا على سيادة الدول

1- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، بدون رقم طبعة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 26.

2- Jamal BOUOIYOUR, Saïd TOUFIK, **L'Impact des investissements directs étrangers et du capital humain sur la productivité des industries manufacturières marocaines, Revue Région et Développement** n°: 25, 2007, p 121.

(*) حسب عمر هاشم محمد صدقة من هذه الأساليب منع وصول فئات معينة إلى الحكم لا ترضى بنشاط الشركات متعددة الجنسية، أو إقصاء الفئات التي تعارض نشاط هذه الشركات، ومن ذلك ما قامت به شركات التلغراف والتليفونات الأمريكية (ITT) في مطلع السبعينيات من استخدام نفوذها لمناهضة الميول الشيوعية في شيلي، وانتهى هذا الصراع باغتيال الرئيس الشيلي في ذلك الوقت.

3- عمر هاشم محمد صدقة، **ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص 26.

وترهن قرارها السياسي، خاصة إذا ما تعرضت مصالحها للخطر.

7- زيادة أعباء الدول النامية:

تؤدي الاستثمارات الأجنبية إلى زيادة الأعباء التي تتحملها الدول النامية لجذب هذه الاستثمارات، وتتمثل هذه الأعباء في الإعفاءات الضريبية والتخفيضات الجمركية، مما يؤدي إلى نقص في الإيرادات الحكومية نتيجة تلك الإعفاءات.[1]

ثالثا: مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر.

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد القنوات أو المصادر الخارجية لتمويل المشاريع الاقتصادية والخدمية في البلدان المضيفة، وهناك العديد من طرق التمويل الخارجي التي تبنتها الدول النامية، فبالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر هناك المعونات والقروض الخاصة والرسمية (الديون) الخارجية، التي تطلبها من الدول والمؤسسات المالية الدولية، جميعها عبارة عن تحويلات أو تدفقات مالية تدخل البلد المضيف، لعل أهمها هو الاستثمار الأجنبي المباشر الذي هو أنجع وسيلة تمويل خارجية، بدون أي أعباء على عاتق البلد المضيف مثل الفوائد (كالقروض) أو خدمات ديون، أو شروط قاسية تُفرض على البلد المضيف (كإعادة جدولة الديون وضغوط أخرى ...)، بل بالعكس فالبلد المضيف تتدفق إليه رؤوس الأموال بدون أي التزامات من جهته، فهي لا تشكل دينا عليه، كما هو الحال بالنسبة للقروض الخارجية، ولكن هذا لا يمنع من وجود مخاطر تلازم الاستثمار الأجنبي المباشر لعل أهمها:

1. مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة:

- بمجرد ما يبدأ المستثمر بعملية التسويق الفعلي للمنتجات، يبدأ بتحويل عوائده إلى

1- عمر هاشم محمد صدقة، المرجع نفسه، ص 26.

الخارج على شكل نقد أجنبي وبالتالي استنزاف احتياطات البلد من النقد الأجنبي (فمن شروط قدوم الاستثمار الأجنبي المباشر هو حرية تحويل الأرباح إلى الخارج). وبالتالي حدوث عجز في موازين مدفوعات الدول المضيفة على المدى الطويل في حالة الخروج المتواصل للفوائد والأرباح (تحويل العملة الصعبة إلى الخارج).

- أغلب المشاريع التي يقيمها المستثمرون الأجانب تكون في مجال السلع الخدمية والاستهلاكية فقط، حيث الربح السريع والوفير، الذي لا يخدم البلد المضيف كثيرا، ويتفادون الاستثمار في الصناعات الإستراتيجية والثقيلة.
- إن تدخل حكومات الدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال إدارة الشركات متعددة الجنسية وتوجيهها لخدمة أهدافها التوسعية، يؤدي إلى خروج هذه الشركات عن سيطرة الدول المضيفة.
- استنزاف الثروات الوطنية والمواد الأولية للبلد المضيف، فالشركات المتعددة الجنسية تستخدمها بشراهة وكثرة لإنتاج أقصى ما يمكن إنتاجه ولا تراعي في ذلك الاستعمال العقلاني ولا المحافظة على ثروات الأجيال القادمة خدمة للتنمية المستدامة.
- مخاطر تغير القوة الشرائية لوحدة النقد وقد تنشأ عن تقلب أسعار صرف العملة الأجنبية.[1]
- التعرض للازمات والهزات الاقتصادية العالمية، لارتباط السوق المحلي بالأسواق الدولية.
- طلب ضمانات عالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوافد للسوق المحلي والتي قد تمس حتى بالسيادة الوطنية.
- تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة يؤدي أولا إلى تراجع واندثار الصناعات المحلية وثانيا إلى موت المنتج المحلي، لأن الاثنين لا يستطيعان منافسة ومقاومة المنتج الأجنبي الذي يتميز بالجودة والنوعية.

1- زياد رمضان، **الاستثمار المالي والحقيقي**، بدون رقم طبعة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 1998، ص 37.

- بعد تموقع الاستثمار الأجنبي المباشر في السوق المحلي ولإكمال استثماراته فإنه يعمد إلى الاقتراض من البنوك المحلية وبالتالي يستعمل الإمكانيات المحلية للبلد عوض تدعيم هذه الإمكانيات للبلد من الخارج.

- التدخل في القرار السياسي للبلد المضيف، حيث عند انتهائهم من هيمنتهم على الاقتصاد يبدؤون في توجيه القرار السياسي للبلد بما يخدم مصالحهم، عن طريق الضغط على حكومات هذه البلدان لتقديم مزيد من التنازلات.

- التخوف من فقدان السيطرة على بعض الصناعات الوطنية والحساسة مثل الاتصالات والنقل والتمويل وصناعة السيارات والصناعات البترولية والإلكترونيات، بحيث ينظر كثير من أصحاب القرار أنه تبقى هذه الصناعات تحت السيطرة الوطنية.[1]

- الرغبة في السيطرة والتحكم في التكنولوجيات الدقيقة من طرف الشركات المتعددة الجنسية بغية الهيمنة والسيطرة على أسواق البلدان المضيفة وبالتالي زيادة نفوذها في العالم.

- بالرغم من إمكانية زيادة صادرات الدولة المضيفة، فإن هناك ممارسات من جانب بعض الشركات الأجنبية تعمل على الحد من صادرات فروعها في الدول المضيفة لمنعها من منافسة الشركة الأم في الأسواق الدولية، أو قد لا تسمح لفروعها في الدول المضيفة بالتصدير إلا لأسواق معينة وفقا لما يسمى بالشروط التقييدية.

- يعتمد تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات على نظام سعر الصرف المعمول به في الدول المضيفة، ففي ظل أسعار الصرف المرنة فإن أي اختلال بين العرض والطلب على العملات الأجنبية يتم تصحيحه عن طريق تعديل سعر الصرف، أما إذا كانت الدولة تطبق أسعار الصرف الثابتة فإن صافي الزيادة في الطلب على العملات الأجنبية الناتج من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من شأنه أن يؤدي إلى

1- توفيق عبد الرحيم يوسف حسن، **الإدارة المالية والدولية والتعامل بالعملات الأجنبية**، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 247.

تقليل الفائض أو زيادة العجز في ميزان المدفوعات.[1]

2. مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول القائمة به:

هناك مجموعة من المخاطر التي يواجهها الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن وراءه الدول القائمة به تتمثل في:[2]

1-**خطر حجم السوق في الدولة المضيفة:** حيث لا يشجع السوق الصغير على الاستثمار إلا إذا كان قريبا من المواد الخام أو من أسواق أخرى كبيرة، وعادة ما يعبر عن حجم السوق بالناتج المحلي الإجمالي.

2-**خطر التضخم:** تعكس ارتفاع معدلات التضخم حالة عدم استقرار في السياسة الاقتصادية، وهذا ما لا يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن التكلفة النسبية للإنتاج في الاقتصاد ستزداد بالمقابل.

3- **خطر تغيرات سعر الصرف:** والمتمثل في درجة المخاطر على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة المترتبة على تغيرات سعر الصرف، من خلال أن التغيرات الكبيرة والمفاجئة في سعر الصرف سوف تجعل المبالغ التي تم استثمارها في البلد المضيف وبعد تحويلها إلى عملة بلد المستثمر يكون ناتج صرفها أقل، وهذا ما يشكل خطر كبير يمكن أن يواجه المستثمر الأجنبي، مما يدفع إلى تخفيض الاستثمارات الأجنبية المباشرة مستقبلا في هذه الدولة.

4- **البنية الأساسية:** تعد البنية الأساسية غير المتكاملة واليد العاملة غير المدربة بشكل

1- فلاح خلف الربيعي، **مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر والانتقادات الموجهة له، جريدة الصباح**، العراق، عدد 1850، الثلاثاء 22 كانون الأول 2009 .

2- يوسف مسعداوي، **واقع وآفاق الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية**، الملتقى العلمي الدولي الثاني حول "الإستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي:حالة بعض الدول النامية"، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، يومي 22 و23 أكتوبر 2007، ص.ص 5-6.

كفء عناصر طرد للمستثمرين الأجانب.

5- **الاستقرار السياسي**: يتولد عن عدم الاستقرار السياسي تأثير سلبي على قرارات الاستثمار للشركات الأجنبية، وتخفض من قيمة موجودات المستثمر الأجنبي في ذلك البلد.

كما تبقى أهم تخوفات المستثمر الأجنبي عند مباشرته الاستثمار في الدول المضيفة هي:

1- **نزع الملكية** Expropriation: يذهب البعض إلى تعريف نزع الملكية بأنه "الإجراء الذي تتخذه الدولة أو إحدى هيئاتها العامة لنزع ملكية أموال عقارية مملوكة لأشخاص خاصة، تحقيقا لدواعي الصالح العام، بموجب قرار إداري يصدر عن الجهة المختصة"[1]. وهو إجراء قد تستعمله الدول المضيفة في أي وقت.

2- **المصادرة** Confiscation: المصادرة إجراء تتخذه السلطة العامة في الدولة وتستولي بمقتضاه على ملكية كل أو بعض الأموال أو الحقوق المالية المملوكة لأحد الأشخاص وذلك دون أداء أي مقابل(*). كما عرف بعض الفقه المصادرة بأنها أخذ الممتلكات الخاصة من قبل الدولة بدون تعويض، مهما يكن شكل ذلك وبموجب أي أسم ينفذ.[2] وهو حق لأي بلد يستعمله متى دعت الضرورة لذلك.

3- **التأميم** Nationalisation: يستعمل التأميم في بعض الدول كوسيلة للحصول على ملكية الغير خاصة في الدول ذات التوجه الاشتراكي سابقا. فهو"إجراء يقصد به نقل

1- عمر هاشم محمد صدقة، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 34-35.

(*) حسب عمر هاشم محمد صدقة: مثال ذلك فرض ضرائب مبالغ فيها، الامتناع عن منح المستثمر تراخيص الاستيراد والتصدير اللازمة لاستمرار مشروعه، تحديد أسعار منتجاته بأقل من تكلفة الإنتاج وهو ما يطلق عليه الفقه الدولي تعبير نزع الملكية الزاحف أو التدريجي.

2- عمر هاشم محمد صدقة، **مرجع سبق ذكره**، ص 36.

ملكية مجموعة من الأموال التي تكون في صورة مشروع إلى الأمة، إما بهدف القضاء الشامل على كافة مظاهر الملكية الفردية لوسائل الإنتاج، تلافيا للاستغلال ويسمى (التأميم الإيديولوجي)، أو لمجرد القضاء على سيطرة رؤوس الأموال الأجنبية على الاقتصاد الوطني (التأميم الإصلاحي)"[1]. وهو غير عملي حاليا منذ انهيار المعسكر الاشتراكي.

1- علي إبراهيم الخضر، **إدارة الأعمال الدولية**، الطبعة الأولى، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سوريا، 2007، ص 54.

خاتمة الفصل

من خلال دراستنا للاستثمار الأجنبي المباشر يتضح لنا أنه قد أعطيت له أهمية كبيرة من طرف الدول المضيفة في السنوات الأخيرة، ذلك كونه مصدر من مصادر التمويل الدولي بديل عن المديونية، خاصة بالنسبة لاقتصاديات الدول النامية في ظل العولمة والانفتاح الاقتصادي، فبرزت الشركات المتعددة الجنسية والتكتلات الإقليمية والجهوية والدولية الاقتصادية، التي فرضت الاندماج الاقتصادي العالمي، وحررت التجارة الخارجية، وأتبعت سياسة اقتصاد السوق، التي أدت إلى تراجع وانحصار القيود الجمركية، مما ألزم الدول المضيفة على مراجعة وهيكلة نظمها وقوانينها الداخلية، وتقديم مزيدا من الضمانات والتحفيزات لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما دفعت العديد من الاقتصاديين، كذا السياسيين والإعلاميين وعموم المهتمين إلى دراسة وتشريح هذه الظاهرة من كل الجوانب، من مزايا وعيوب ومخاطر وآثار، وإن كان الاتفاق على أنها أداة من أدوات خدمة النظام الرأسمالي.

لكن مهما يكن فالاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة تمويل دولية فعالة للدول النامية، وآلية لتصحيح الإختلالات في موازين مدفوعاتها، ووسيلة للقضاء على البطالة وفتح آفاق الأسواق الدولية أمام المنتجات المحلية وآلية فعالة للمنتجات الوطنية لاختراق الأسواق الدولية. الذي يعود بالإيجاب على اقتصاديات الدول المضيفة لرؤوس الأموال الأجنبية.

الفصل الثاني

التنافسية

مدخل عام

توطئة

لقد كان لتفتح الأسواق الدولية على بعضها البعض، وترابط العلاقات الاقتصادية الدولية وتشابكها، أثر كبير على اقتصاديات العالم، إذ أصبحت أسواق الدول عبارة عن سوق كبيرة واحدة تُعرض فيها أغلب المنتجات الدولية، ذلك بفعل سهولة انسياب السلع والمنتجات إليها، جراء التسهيلات والحوافز التي أصبحت تُقدمها الدول لجذب رؤوس الأموال الدولية، مُمثلة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي كانت سببا في القضاء على الحواجز الجمركية، والتخفيف من الإجراءات البيروقراطية، مما سهل بدوره ازدهار ونمو الإنتاج الدولي، من خلال الشركات المتعددة الجنسية، التي مكنت من عرض مُنتجات ذات جودة عالية وبسعر تنافسي، كانت كافية لإشعال فتيل التنافس الدولي بين الشركات المتعددة الجنسية، كُل هذا كان لصالح المستهلك بالدرجة الأولى لحصوله على سلع بجودة أعلى وسعر أقل، وأعطى له أيضا إمكانية الاختيار بين العديد من المنتجات.

وقد أدى كل ذلك إلى قيام هذه الشركات باستعمال كل إستراتيجيات اختراق الأسواق الدولية حتى تضمن لنفسها التموقع والتمركز في هذه الأسواق، وبالتالي الانتشار واختراق مزيدا من مساحات أخرى، مُستغلة في ذلك كل تقنيات التسويق الدولي وإلى أقصى حد ممكن، لضمان رواج منتجاها، والوصول إلى أكبر نسبة من المستهلكين. كما اعتمدت أسلوب الإغراق للقضاء على المنافسين، وبالتالي الهيمنة والسيطرة على الأسواق الدولية، مُحتكرة بذلك التكنولوجيا الدقيقة التي تستعمل في الإنتاج، مع العمل على ضمان عدم وصولها للمنافسين، حتى تضمن التفوُّق وبالتالي استقطاب جُل المستهلكين مما يعني التراجع الحتمي والزوال الأكيد لبقية المنافسين.

كل هذه الأسباب، جعلت التنافسية محل اهتمام كبير من طرف المسيرين والمسئولين، سواء على مستويات الاقتصاد (أي الاقتصاديين)، أو على مستوى السياسة (أي السياسيين)، بغية الرفع من تنافسية اقتصاديات بلداها.

وعليه فأن هذا الفصل سيعالج كل ذلك عبر المباحث التالية:

- **المبحث الأول: ماهية التنافسية.**

- **المبحث الثاني: التنافسية: البيئة، المؤشرات والإستراتيجيات.**

- **المبحث الثالث: سياسات دعم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري.**

المبحث الأول

ماهية التنافسية

تعتبر التنافسية (La Compétitivité) خاصة مع النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وعولمة الأسواق الدولية وانحصار الحواجز الجمركية، بفعل الشروط التي تضعها المنظمة العالمية للتجارة على الدول الراغبة في الانضمام إليها، عنصرا مهما في النمو الاقتصادي وتحسين مؤشراته سواء على مستوى الاقتصاد الكلي أو على مستوى الاقتصاد الجزئي، إذ أصبحت التنافسية تعكس مدى قدرة المنتجات الوطنية على منافسة المنتجات الدولية سواء على مستوى الجودة أو على مستوى الأسعار في الأسواق الدولية. لذا فإن التنافسية: "أصبحت من الأمور الهامة في عالم أصبح يتسم بزيادة نسبة التبادل في السلع والخدمات، وانتقال رؤوس الأموال وارتفاع وسرعة نقل التكنولوجيا، والاعتماد على الحواجز التكنولوجية والمعرفية أكثر من الاعتماد على الحواجز الجمركية.

وقد أشارت دراسة (Zahlan, 1999) [*] إلى أن التنافسية هي جوهر تحويل اعتماد الدولة على المعرفة في بناء قدرتها التنافسية وتعظيم كفاءتها الاقتصادية وقيمتها المضافة ونموها الاقتصادي بين دول العالم الأخرى أكثر من اعتمادها على الموارد الطبيعية، وأكدت دراسة(Zahlan, 1999) على ضرورة تبني الدول النامية ضمن برامجها الاقتصادية فلسفة اقتصاد الوزن المعرفي Knowledge Weight Economy المعتمد على التدقيق المعلوماتي والتراكم المعرفي كنموذج معاصر وبديل لاقتصاد اللاوزون weightless Economy

---

(*) D'aprés Attallah Warrad khallil: "Zahlan, B., **Science and Technology in the Arab World: Progress Without Change**", Center for Arab Unity Studies, Beirut, 1999, P.P 72-81.

المعتمد على الموارد الطبيعية التقليدية"[1]. فالتنافسية في ظل تداعيات التدويل، والعولمة، والشراكة، والانفتاح الاقتصادي، وانحصار الحواجز الجمركية، وتحرير الأسواق، وسيادة اقتصاد السوق، أصبحت أداة مهمة في صنع وتوجيه السياسة الاقتصادية للدول، وبالتالي تدعيم وتعزيز قراراتها السياسية. ولقد أختلف الباحثون الاقتصاديون في تعريفهم للتنافسية إذ لم يتم الاتفاق على تعريف موحد لها، لكن في المجمل تم الاتفاق على أنها وسيلة الدول النامية للاندماج في الاقتصاد العالمي، وعليه فقد عَرَّفها كل باحث حسب بيئته ووجهة نظره وتوجهه الاقتصادي، لأن الفقه الاقتصادي لم يخضعها لنظرية اقتصادية معينة ولا لمدرسة من المدارس الاقتصادية.

أولا: مفهوم التنافسية.

بدأ الاهتمام جديا بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينيات من القرن الماضي، كنتاج للتوجه الجديد للنظام الاقتصادي العالمي، حيث ساد استعمار جديد قادته الدول المتقدمة، وسيلتها في ذلك الشركات المتعددة الجنسية هدفها السيطرة على منابع المواد الأولية، وبالتالي انطلاق عهد جديد في تدويل الصناعة (Mondialisation de L'industrie) قادته هذه الشركات، انطلاقا من الدول الأوروبية عموما، والدول المصنعة (Les Pays Industrialisés) خصوصا، على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية وما نتج عنها من عولمة للاقتصاد، واختراق للأسواق الدولية، واشتداد المنافسة بين هذه الشركات، وقد أخذت عدة طرق وأشكال، فقبل "سنوات السبعينات كانت الشركات تتنافس أساسا حول التكلفة، أما اليوم أصبحت تتنافس حول النوعية والمرونة والتكلفة."[2]، وكان مايكل

1- عطا الله وراد خليل، **دور التنافسية في دعم قرارات اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية**، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الخامس "اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية"، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن،27-28 أفريل، 2005، ص 4.

2- جمعة هوام، **تحقيق التنافسية في التكاليف**، **مجلة التواصل**، جامعة باجي مختار، عنابة، عدد 13، ديسمبر، 2003، ص 137.

بورتر (Micheal Porter) هو البادئ بالاهتمام بمفهوم التنافسية، رغم اختلاف الباحثين الاقتصاديين في تعريفهم لها، إذ لم يتم الاتفاق على تعريف موحد لها، لكن في المجمل تم الاتفاق على أنها: "تمثل تحدي للدول الأقل تقدما لضمان عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي"[1] مستفيدة من مزاياها التي تتمثل في "وجود وفرة في عنصر من عناصر الإنتاج أو أكثر"[2]، وعليه فقد عَرَّفها كل باحث حسب بيئته ووجهة نظره وتوجهه الاقتصادي، لأن الفقه الاقتصادي لم يخضعها لنظرية اقتصادية معينة ولا لمدرسة من المدارس الاقتصادية. وسنأخذ بعضا من التعاريف للتنافسية ثم نحاول استخلاص تعريف شامل لها.

1. مصطلح التنافسية.

لغويا: وحسب (القاموس المحيط) تعني (نَافَسَ – نِفَاسًا – مُنافسة) أي فَاخَرَ وبَارَى وبَالَغَ وزَايَدَ وغَالَى وتعني أيضا رَغِبَ.[3]

اقتصاديا: هو الرغبة باستهلاك سلعة ما سواء كانت إنتاجية أم خدمية من بين مجموعة من السلع المتشابهة بشرط توافر حرية المبادلات التجارية وحرية المنتجين، أي حرية السوق وقوى العرض والطلب.

ولكن الطلب في هذه الحالة يكون سيد السوق الحقيقي ويكون العرض تابعا له إلى درجة ما، وكلما كان الطلب أقل من العرض اشتدت المنافسة التي يمكن أن تتحول إلى مزاحمة (أي يزيح أحد المنتجين الآخر للحصول على أكبر قدر ممكن من الزبائن وتسويق أكبر

1- Younes ABOUTAIB, **Les Investissements directs étrangers et la compétitivité des entreprises et de l'économie marocaine: une analyse en terme de transfert de compétences organisationnelles et d'apprentissages organisationnels**, Séminaire Doctoral du GDRI EMMA, Université de Nice Sophia Antipolis, Nice, Jeudi 25 et Vendredi 26, Mai 2004, p 5.

2- محسن أحمد الخضيري، **صناعة المزايا التنافسية: منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة بالتطبيق على الواقع الاقتصادي المعاصر**، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004، ص 23.

3- حيان أحمد سلمان، **جدلية التنافسية الصناعية وجوهرها ومؤشراتها في الاقتصاد السوري، الاقتصادية الإلكترونية**، العدد 423، دمشق، 2009، ص 1.

كمية من المنتجات)، ومن ثم تتحول المنافسة إلى مزاحمة قد تنتهي بالاحتكار. إذ أن التنافسية ليست مفهوما مطلقا بل نسبي تحددها آلية السوق القائمة على اللقاء ما بين قوى العرض والطلب والتي بموجبها تتحدد الأسعار.[1]

ومنه المفهوم الاقتصادي للتنافسية هو رغبة المستهلكين في مجتمع ما، وسوق ما، في إشباع حاجاتهم عن طريق استهلاك سلعة معينة سواء كانت إنتاجية أو خدمية من بين مجموعة بدائل من السلع معروضة في سوق يخضع لقانون العرض والطلب، دون تدخل أي من العوامل الأخرى التي قد تؤثر على الآلية الكلاسيكية لعمل السوق، وهي فقط آلية العرض والطلب، مُحاربة إستراتيجية شد وحصر العرض لكي لا يزيد الطلب وبالتالي الاحتكار، أو محاصرة وضغط الطلب أي زيادة العرض وبالتالي الإغراق، وعليه فمفهوم التنافسية جوهريا مصطلح تحدده آليات عمل السوق دون تدخل عوامل أخرى.

2. تعريف التنافسية.

تعرف التنافسية على أنها:"القدرة على مواجهة القوى المضادة في الأسواق والتي تقلل من نصيب الشركة من السوق المحلي أو العالمي، ويترتب عن التنافسية الوصول إلى مركز تنافسي ما"[2]. فهي"تقوم على مبدأ (السلعة الأفضل بالسعر الأقل)، أي تتحدد بلحظة التوافق بين (السعر والنوعية) و(نوعية السلعة وذوق المستهلك). وتنزاح المنظومة القيمية هنا لمصلحة المنظومة السعرية (لأن التوافق بين القيمة والسعر نادرا ما يحصل)"[3].

كما تعرف التنافسية على أنها "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات مبتكرة أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية"[4]، وقدرة المنظمة على خلق

1-حيان أحمد سلمان، **المرجع نفسه**، ص 1.

2- فريد راغب النجار، **إدارة الإنتاج والعمليات والتكنولوجيا: مدخل تكاملي تجريبي**، بدون رقم طبعة، مكتبة الإشعاع للنشر، الإسكندرية، 1997، ص 123.

3- حيان أحمد سليمان، **مرجع سبق ذكره**، ص 1.

4- راوية حسن، **الموارد البشرية:رؤية مستقبلية**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 8.

القيمة والمحافظة على العملاء.[1] أي تشير إلى مدى "قدرة بضائع شركة أو صناعة ما على المنافسة في السوق، وهذه المنافسة تتوقف على الأسعار النسبية ومواصفات المنتجات"[2].

وإجمالا فالتنافسية هي قدرة الدولة على الرفع من تنافسية منتجات منظماتها للوصول إلى منتجات ذات جودة عالية وأسعار أقل، تُمكنها من الولوج إلى الأسواق الدولية، وبالتالي إيجاد مكانة لها بين المنافسين الآخرين، الذين ينتجون نفس المنتجات، وبالتالي الرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني الذي ينعكس على النمو الاقتصادي للوطن، لكي يحقق الرفاهية الاقتصادية للمواطنين ويحافظ على المركز التنافسي للمؤسسات.

فمفهوم التنافسية في الفكر الاقتصادي يتداخل ويتشابك مع مجموعة من المفاهيم والتعريفات، ويختلف باختلاف القطاع، فمفهومها على مستوى المنشأة (الشركة) يختلف عن مفهومها على مستوى القطاع، ويختلف عن مفهومها على مستوى الدولة، وعليه نأخذ التعريفات التالية حسب مجال الدراسة، والتقسيمات التالية:

1.2. مفهوم التنافسية على مستوى المنشأة (المؤسسة):

يمكن تعريف التنافسية على مستوى المنشأة كما يلي:

هي قدرة المؤسسة على زيادة حصصها في السوق في بيئة تنافسية، إما على المستوى الوطني أو على المستوى الدولي.[3] فمصطلح "التنافسية مستمد من أدبيات المؤسسات، ويعني بالنسبة للمؤسسة أنها تستطيع، وبدون مساعدة، العيش والإنتاج بتكاليف معطاة، حسب نظام الضرائب والقوانين الداخلية للبلد"[4].

1- Ulrike MAYRHOFER, **Introduction au Management Stratégique**, Sans édition, Editions Bréal, France, 2007, p 10.

2- Robert J. CARBAUGH, **International Economics**, 10th Edition, Thomson South-Western, USA, 2005, p 17.

3- Henri GRETHEN, **La Compétitivité: Objectif de Politique Economique**, **Revue La Lettre de L'Observatoire de la Compétitivité**, Luxembourg, n°:1, juin, 2004, p 2.

4- Karl AIGINGER, **La Compétitivité des Entreprises: des Régions et des Payes**, **Revue La Vie Economique**, n°:3, 2008, p 19.

كما أنها "قدرة المؤسسة، على إنتاج، مقارنة بمنافسيها، منتجات ذات جودة عالية، وبأسعار تساوي أو أقل من أسعار منتجات منافسيها، وبأخذ مواقع تنافسية تسمح لها باكتساب أداء اقتصادي عالي ولمدة طويلة"[1].

تعريف (1995) Mc Fetridge: حسب Mc Fetridge فقد ربط التنافسية بمؤشراتها، فالتنافسية تتحقق إذا كانت العلاقة طردية بين الإنتاجية والأرباح من جهة والتكاليف وارتفاع الحصة السوقية من جهة أخرى. فكلما ارتفعت الإنتاجية وازدادت الأرباح يجب أن يقابلها انخفاض في التكاليف وارتفاع في الحصة السوقية، هو شرط ضروري لاكتساب ميزة تنافسية حسب Mc Fetridge.

وهناك مفهوم ثاني (آخر) لتنافسية المؤسسة يسمى "تنافسية خارج السعر Compétitivité hors-prix يبنى على قدرة المؤسسة على تقديم منتجات متميزة من خلال نوعية المنتجات، الإبداع، ومن خلال الخدمات التي تقدمها مع منتجاتها. هذا يؤدي إلى زيادة الطلب على منتجاتها بأسعار ثابتة"[2].

نستخلص مما سبق أن تنافسية المؤسسة (المنشأة) ترتكز على أربعة ركائز هي: الربحية، التميز، التفوق والمساهمة في النمو المتواصل، ويجب توفر هذه الركائز الأربعة مجتمعة في أي منشأة حتى تكون لها قدرة تنافسية.

2.2. مفهوم التنافسية على مستوى الصناعة (القطاع):

التنافسية على مستوى القطاع (الصناعة) هي:"قدرة شركات قطاع معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وبالتالي تتميز في هذا القطاع، وتقاس تنافسية صناعة معينة من خلال الربحية الكلية

1- Marc INGHAM, **Management Stratégique et Compétitivité**, Sans édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 1995, p 3.

2- Benoît MULKAY, **La Compétitivité d'un Territoire**, Document pour le colloque du CRIES,
Université de Montpellier 1, France, 9 et 10 octobre, 2006, p 1.

للقطاع وميزانه التجاري، إضافة إلى مقاييس متعلقة بالكلفة والجودة"[1]، ومنه تكتسب هذه الدولة ميزة تنافسية في هذه الصناعة، وتتميز "بمزايا ناشئة عن تموقع (ميزة التموقع) محركات النمو (رأس المال البشري، الابتكار) وقدرتها على الوصول إلى طلب ذو قوة شراء كبيرة أو قوية (الوصول إلى الأسواق)"[2].

الميزة التنافسية للصناعة هي قدرتها على المنافسة بمنتجاتها في الأسواق المحلية والعالمية، سواء من خلال السعر المنخفض أو الجودة المرتفعة، استنادا إلى معدلات مرتفعة من الإنتاجية، وأنشطة فعالة للابتكار والتجديد، بما يساهم في زيادة مستوى معيشة باضطراد.[3]

من خلال ما سبق يمكن أن نقول أن مفهوم التنافسية على مستوى القطاع (الصناعة) يرتكز أساسا على مدى قدرة المؤسسات على تحقيق معدلات عالية من الإنتاجية مقارنة بمنافسيها المشابهين على المستوى الدولي تؤهلها للوصول إلى مكانة تنافسية دولية، وتمكنها من البقاء والاستمرار عن طريق الأنشطة الإبتكارية.

3.2. تعريف التنافسية على مستوى الدولة:

إن تحديد تعريف معين للتنافسية على مستوى الدولة صعب ذلك لتداخله مع تعريفات ومفاهيم اقتصادية أخرى، وتقسم تعاريف التنافسية الدولية إلى:

أ)- التنافسية المستندة إلى أوضاع التجارة الخارجية للدول:

بالنسبة لهذا النوع من التنافسية فإنه يرتبط ارتباطا وثيقا بالميزان التجاري للبلد، فيكون لاقتصاد البلد قدرة تنافسية عالية إذا حقق ميزانها التجاري فائضا، والعكس صحيح، لكن

1- عبد اللطيف بن أشنهو، **مبادئ الاقتصاد الحديث**، بدون رقم طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائـر، 1993، ص 26.

2- Karl Aiginger, **Op.Cit.**, p 20.

3- محمد قويدري، وصاف سعيدي، **مرتكزات تطوير الميزة التنافسية للاقتصاد الجزائري**، **مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية**، العدد 9، ديسمبر، 2003، جامعة باتنة، ص.ص 118-119.

ليست بالضرورة أن تكون هناك قوة تنافسية لاقتصاد الدولة بمجرد وجود فائض في ميزاها التجاري، فقد يكون هناك فائض ولكن ليس لسبب وجود العديد من الصادرات نتاج نشاط اقتصادي مُتنوع، بل لوجود نوع واحد من الموارد استخراجي ريعي نِتَاج الطبيعة، قد يقابله تخلف اقتصادي في البلد، وانعدام كلي لصادرات أخرى خارج هذا المورد، وبالتالي ليس مقياس دقيق لتنافسية اقتصاد الدولة. فالتنافسية بالاستناد إلى أوضاع التجارة الخارجية للدول ترتبط بالميزان التجاري للبلد، حيث تُقاس قوة تنافسية البلد بمدى تحقيق تجارتها مع العالم الخارجي لفائض (Excédent) والعكس تكون تنافسيتها متدهورة إذا حققت تجارتها مع العالم الخارجي عجزا (Déficit) في ميزاها التجاري، وهذا ليس مقياس حقيقي لأنه يهمل القدرة على الابتكار والتطوير.

ب)– التنافسية وفقا لمستويات المعيشة فقط:

عُرفت التنافسية وفقا لمستويات المعيشة فقط ب: "قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشة متزايدة ومطردة من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي مقاسا بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي"[1]. إذن ترتبط التنافسية العالمية بتوفر مجموعات من العناصر الإستراتيجية لدى الدولة، كما يجب على كل دولة أن تعرف وتقيس قدراتها التنافسية حتى تستطيع أن تتعامل مع منظومة الأعمال الدولية.[2]

رَبط هذا التعريف التنافسية بمستويات المعيشة فقط، مع شرط تحقيق النمو الاقتصادي المصاحب لمعدلات مرتفعة من الإنتاجية والتشغيل لزيادة مستوى الدخل الفردي، مع إهماله السياسات الاقتصادية للدولة وأُسس هذا النمو ريعي أم ابتكاري، وسياسة التشغيل المتبعة في الدولة.

1– عطا الله وراد خليل، **مرجع سبق ذكره**، ص 15.

2– فريد النجار، **إدارة الأعمال الدولية والعالمية: إستراتيجيات الشركات عابرة القارات الدولية ومتعددة الجنسية والعالمية**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص.ص 91–92.

ج)- التنافسية المستندة إلى أوضاع التجارة الخارجية ومستويات المعيشة:

إن مفهوم التنافسية وفقا لهذه الفئة يشير إلى تحقيق الدولة التوازن في ميزانها التجاري بالإضافة إلى قدرتها على تحسين مستويات المعيشة لأفرادها.[1] وبما أن هدف أي دولة هو تحقيق نمو اقتصادي، وجب توفر بيئة مناسبة ومتفتحة له، إضافة إلى توفر سياسات اقتصادية رشيدة، ومالية وتنظيمية، وتسيير فعال، عندها تكون له القدرة على النمو وتحسين الأداء. "فتنافسية أي بلد لا تتوقف فقط على امتلاكه لموارد أولية، أو رأس مال بشري، بل في قدرته على مستوى التنظيم الاقتصادي والسياسي والاجتماعي، أو قدرته على التكيف مع المنافسة الخارجية حيث يلعب دورا محددا في تطوير ميزته التنافسية"[2].

ويوجد ضمن هذه المجموعة العديد من التعاريف للمنظمات والمؤسسات والهيئات الدولية نذكر الآتي:

تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE):

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) التنافسية الدولية على أنها:[3]

الدرجة التي يمكن وفقها وفي شروط سوق حرة وعادلة إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسع الدخول الحقيقية للشعب على المدى الطويل (Oughton1997).

كما تعرف OCDE في وثيقة أخرى التنافسية الدولية بأنها: القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي.

1- عطا الله وراد خليل، **مرجع سبق ذكره**، ص 14.

2- Abdallah ALAOUI, **La Compétitivité Internationale: Stratégies pour les Entreprises Française**, Sans édition, L'Harmattan, France, 2006, p 25.

3- محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد الرابع والعشرون، ديسمبر، 2003، ص 5.

وفي وثيقة أخرى (Aldington 1985)، فإن تعريف التنافسية لأمة ما، هو قدرتها على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية، وهو تعريف مكافئ لتعريف تبناه (Scott and Lodge 1985) وهو أن التنافسية الوطنية لبلد ما هي قدرته على خلق وإنتاج وتوزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية بينما يكسب عوائد متزايدة لموارده.

ترى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، أن التنافسية على المستوى الدولي يجب أن تكون أداة تنمية للدول التي هي مُطالبة بالاندماج في الاقتصاد العالمي، وذلك بتحرير تجارتها الخارجية، وانفتاحها الاقتصادي على العالم وتبني سياسة اقتصاد السوق، وهي بذلك مُلزمة على تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والاستثمارات البينية حتى تولد الموارد اللازمة للرفع من الدخول الحقيقية للأفراد، وبالتالي تحقيق الرفاهية الاقتصادية بدون اللجوء إلى المديونية.

تعريف معهد التنافسية الدولية: (IGC)

يعرف معهد التنافسية الدولية (IGC)التنافسية الدولية على أنها قدرة البلد على:[1]

(1) أن ينتج أكثر وأكفأ نسبيا، ويقصد بالكفاءة:

- ✓ **تكلفة أقل**: من خلال تحسينات في الإنتاجية واستعمال الموارد بما فيها التقانة والتنظيم.
- ✓ **ارتفاع الجودة**: وفقا لأفضل معلومات السوق وتقانات الإنتاج.
- ✓ **الملائمة:** وهي الصلة مع الحاجات العالمية، وليس فقط المحلية، في المكان والزمان ونظم التوريد، بالاستناد إلى معلومات محدثة عن السوق ومدونة كافية في الإنتاج والتخزين والإدارة.

1- محمد عدنان وديع، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 6-7.

(2) أن يبيع أكثر من السلع المصنعة، والتحول نحو السلع عالية التصنيع والتقانة وبالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقين الخارجية والمحلية، وبالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد، وذي نمو مطرد، وهو أحد عناصر التنمية البشرية.

(3) أن يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بما يوفره البلد من بيئة مناسبة وبما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

عكس منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، فإن معهد التنافسية الدولية يربط التنافسية الدولية بالعامل التكنولوجي، أي استعمال التقنيات الدقيقة للوصول إلى منتجات عالية التصنيع والتقانة، كي تستطيع جذب أذواق المستهلكين لتحقيق أكبر العوائد، وبالتالي استعمالها في الرفع من الدخل القومي الذي يؤدي إلى زيادة التنمية البشرية. كما ركز هذا التعريف على العناصر التالية: الصادرات، الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر دون غيرها من العناصر.

تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD):

عرفها معهد الإدارة الدولية (IMD) بأنها: "القدرة على إنشاء القيمة المضافة وزيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات وربط هذه العلاقات بنموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف"[1].

تعريف منتدى البحوث الاقتصادية للشرق الأوسط وشمال إفريقيا (ERFMENA):

عرفها منتدى البحوث الاقتصادية للشرق الأوسط وشمال إفريقيا بأنها: "المقدرة على تحمل منافسة السلع الأجنبية في السوقين الداخلية والخارجية"[2]. وجاء هذا التعريف انسجاما مع معاناة هذه الدول من انسياب السلع الأجنبية لأسواقها، مما يضعف من

1- حيان أحمد سلمان، **مرجع سبق ذكره**، ص 1.

2- حيان أحمد سلمان، **مرجع سبق ذكره**، ص 1.

مقدرتها الاقتصادية وتحولها إلى تابع يدور في فلك تلك الدول المصدرة وتصبح علاقاتها معها كعلاقة المركز مع الأطراف.

تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي:(WEF)

يعرف المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) التنافسية الدولية بأنها: "القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة"[1]. وفي نص آخر عرفها على أنها:"مقدرة الاقتصاد الوطني على التوصل إلى معدلات مستدامة من النمو الاقتصادي محسوبة بمعدلات التغير السنوي لدخل الفرد"[2].

تعريف فريق التنافسية العربية:

حسب فريق التنافسية العربية، فأن مفهوم التنافسية الدولية يرتبط بأداء الدور الاقتصادي للدولة في مجال الأنشطة التصديرية (زيادة)، وتنافس الواردات (انخفاض)، وحجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلد (جذب)، مقارنة بالدول الأخرى.

استخلاصا من التعاريف والآراء السابقة يمكن القول أن التنافسية الدولية هي مجموعة الإجراءات والأنظمة الهادفة إلى تعظيم عوائد الوحدات واختراق الأسواق الدولية ومواجهة الإنتاج الأجنبي محليا والسيطرة على المنتجات الدولية بمنتج ذو جودة عالية وسعر تنافسي. ومفهومها يختلف باختلاف محل الحديث عنها، إما مؤسسة أو قطاع أو دولة، فالتنافسية على مستوى المؤسسة تسعى إلى كسب حصة في السوق الدولي، تختلف عن تنافسية القطاع، وبدورهما يختلفان عن تنافسية الدولة التي تسعى إلى تحقيق معدل مرتفع ومستدام لدخل الفرد فيها.

1- محمد خضري، **أثر اقتصاد المعرفة في تحقيق القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية**، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الخامس "اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية"، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية، عمان، الأردن، 27-28 أفريل، 2005، ص 4.

2- محمد خضري، **المرجع نفسه**، ص 4.

عموما إن العلاقة التي تربط بين مستويات التنافسية الثلاثة هي علاقة تكاملية، فلا يمكن أن تكون هناك تنافسية للقطاع دون أن تكون لدينا مؤسسات ذات قدرة تنافسية قوية تنشط في هذا القطاع، الذي بدوره يجب أن تكون له بيئة دولية (Environnement International) مناسبة ينشط فيها، أي أن هناك ترابط بين المستويات الثلاثة، ولا بقاء لواحدة دون أخرى.

ثانيا: أنواع التنافسية.

بما أنه لا يوجد تعريف متفق عليه للتنافسية، إذ يختلف مفهومها باختلاف أراء الباحثين الاقتصاديين ومذاهبهم الاقتصادية، لكون"التنافسية لا تستهدف فقط تحسين بطريقة دائمة النتائج التسويقية للمؤسسة (اكتساب حصة من السوق، رقم أعمال، هامش ربح)، ولكن أيضا الاستفادة من الفوائض المنتشرة محليا (مؤسسة أو أمة)، التي تسمح بالعيش أفضل أو خلق شروط أحسن للحياة"[1]، وذلك لأن "الفعل الاقتصادي الأساسي والاستهلاك وأيضا الإنتاج هم مبررون بالرغبة في تلبية طلب ما هو عبارة عن اختيار المستهلك"[2]، هنا يميز العديد من الباحثين الاقتصاديين في العديد من الأدبيات بين عدة أصناف من التنافسية أهمها:

1. التنافسية بالنسبة لدنيا الأعمال.

يمكن القول بأن هناك نوعين من التنافسية بالنسبة لدنيا الأعمال هما:[3]

أ) – **التنافسية المباشرة:** هي تلك المنافسة التي تحدث في المؤسسات التي تعمل في قطاع واحد.

1- Charles CROUE', **Marketing International**, 4e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2003, p 36.

2- Jean-Didier LECAILLON, Jean-Mairie LEPAGE, Christian OTTAVJ, **Economie Contemporaine: Analyse et diagnostics**, 2e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2004, p 30.

3- حسن طبرة، **التنافسية..خير لابد منه، مجلة اقتصاد وأسواق الإلكترونية**، العدد 78، اليمن، 2009، ص 1.

ب)- **التنافسة غير المباشرة:** تتمثل في الصراع بين المؤسسات القائمة في المجتمع للحصول على الموارد المتاحة.

فالتنافسية بالنسبة لدنيا الأعمال هي تنافسية على الموارد قبل أن تكون تنافسية على السوق أو الزبون، هذا ما يجعل كبريات الشركات المتعددة الجنسية تستقر خارج أوطانها بالقرب من المواد الخام، لتقليل التكاليف والبيع بسعر تنافسي. وبالتالي زيادة مبيعاتها واحتكار السوق الدولية.

2. تنافسية السوق.

هذا التعريف يرتكز على السوق ومفاده أن التنافسية تقاس من خلال أداء المؤسسة في السوق مقارنة بنظيراتها، وذلك استنادا إلى تقويم حصة السوق النسبية.[1] ونأخذ مثال عن ذلك سوق الهاتف النقال (الاتصالات) في الجزائر أين يوجد ثلاثة متعاملين، إذ يمكن تقويم وترتيب أداء المتعاملين من خلال مجال التغطية جودة الصوت، الخدمات المرافقة للاتصال...الخ.

3. التنافسية بحسب الموضوع.

وتتضمن نوعين من التنافسية هما: تنافسية المنتج وتنافسية المؤسسة:[2]

1.3. تنافسية المنتج:

تعتبر تنافسية المنتج شرطا لازما لتنافسية المؤسسة لكنه ليس كاف وكثيرا ما يعتمد على سعر التكلفة كمعيار وحيد لتقويم تنافسية منتج معين، ويعد ذلك أمرا مضللا، باعتبار أن

1- حسن طبرة، **المرجع نفسه**، ص 1.

2- H.LESCA, **Structure et Système d'Information: Facteurs de Compétitivité**, MASSON, 1982, p p, 11-13,

نقلا عن: عمار بوشناف، **الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية: مصادرها، تنميتها وتطورها**، رسالة ماجستير في علوم التسيير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص. ص 11-12.

هناك معايير أخرى قد تكون أكثر دلالة كالجودة وخدمات ما بعد البيع، وعليه يجب اختيار معايير معبرة تمكن من التعرف الدقيق على وضعية المنتج في السوق في وقت معين.

2.3. تنافسية المؤسسة:

يتم تقويمها على مستوى أشمل من تلك المتعلقة بالمنتج حيث لا يتم حسابها من الناحية المالية في نفس المستوى من النتائج، في حين يتم التقويم المالي للمنتج بالاستناد إلى الهامش الذي ينتجه هذا الأخير، أما تنافسية المؤسسة فيتم تقويمها آخذين بعين الاعتبار هوامش كل المنتجات من جهة، والأعباء الإجمالية التي نجد من بينها: تكاليف البنية النفقات العامة، نفقات البحث والتطوير، والمصاريف المالية....الخ من جهة أخرى، فإذا فاقت هذه المصاريف والنفقات الهوامش وأستمر ذلك مدة أطول، فإن ذلك يؤدي إلى خسائر كبيرة، يصعب على المؤسسة تحملها ومن ثم فالمؤسسة مطالبة بتقديم قيمة لزبائنها، ولا يتم ذلك إلا إذا كانت حققت قيما إضافية في كل مستوياتها.

4. التنافسية وفق الزمن.

تتمثل في نوعين هما:[1]

1.4. التنافسية الملحوظة:

تعتمد هذه التنافسية على النتائج الإيجابية المحققة خلال دورة محاسبية، غير أنه يجب ألا نتفاءل بشأن هذه النتائج، لكونها قد تنجم عن فرصة عابرة في السوق، أو عن ظروف جعلت المؤسسة في وضعية احتكارية، فالنتائج الإيجابية في المدى القصير، قد لا تكون كذلك في المدى الطويل.

1-**Ibid**, p.p.p 13-30-34.

نقلا عن عمار بوشناف، **المرجع نفسه**، ص 12.

2.4. القدرة التنافسية:

بين استطلاع(*) للرأي، أن القدرة التنافسية تستند إلى مجموعة من المعايير(**)، حيث أن هذه الأخيرة تربطها علاقات متداخلة فيما بينها فكل معيار يعتبر ضروري لأنه يوضح جانبا من القدرة التنافسية، ويُبقي المؤسسة صامدة في بيئة مضطربة، ولكنه لا يكفي بمفرده.

و على خلاف التنافسية الملحوظة، فإن القدرة التنافسية تختص بالفرص المستقبلية وبنظرة طويلة المدى من خلال عدة دورات استغلال.

وهناك تقسيمات أخرى في الأدبيات الاقتصادية للتنافسية نوجزها كالتالي:

1- **تنافسية التكلفة أو السعر**: ترتكز على زيادة الإنتاجية عن طريق تخفيض التكاليف، ومكننة العمل للتقليل من الأيدي العاملة وبالتالي الوصول إلى تكلفة إنتاجية إجمالية اقل، ومنه تسويق منتج بسعر منخفض لا يقدر عليه المنافسين الآخرين مما يخرجهم من السوق، وتعتبر تنافسية التكلفة أو السعر من أسهل أنواع المنافسة.

2- **التنافسية على الجودة**: وترتكز على تحسين جودة المنتج، ليس بهدف إخراج المنافسين الآخرين من السوق ولكن للوصول إلى منتج تنافسي يحتل مكانة تنافسية مستدامة، وسيلته تطوير مستويات الجودة بشكل مستمر حتى يتسنى له تصدر المنتجات المنافسة، وبالتالي تجعل المستهلك يرتبط بهده السلعة بشكل مستمر، والجودة هنا عبارة عن أداة لإنجاح المشروع.

(*) حسب عمار بوشناف، **المرجع نفسه**، ص 12، شمل الاستطلاع 28 مؤسسة فرنسية تشغل كل واحدة حوالي 1000 عامل، وتم اختيارها على النحو التالي: 19 مؤسسة صناعية، 5 مؤسسات تجارية، و4 مؤسسات خدماتية.

(**) حسب عمار بوشناف، **المرجع نفسه**، ص 12، تم ذكر 8 معايير: الموقع في السوق، المرونة، معرفة كيفية العمل، الجودة، الخدمات، التكاليف، الإنتاجية، مردودية رأس المال المستثمر.

3- تنافسية سرعة تقديم الخدمة: وغالبا ما تكون في المشروعات الخدمية، وتنافسية سرعة تقديم الخدمة تأخذ العامل الزمني في الحسبان عن طريق السرعة في الأداء، وتتطلب القدرة العالية على التكيف والتطوير، وتنافسية سرعة تقديم الخدمة محدد مهم للتنافسية الدولية خاصة في مجال لوجستيات التجارة الدولية.

4- المنافسة الكاملة: حدد الاقتصاديون التقليديون وضعية المنافسة التامة بوجود خمس شروط أساسية تمثل المعطيات الخاصة بهذه الوضعية وهي: ذرية السوق وعلنية السوق، حرية الدخول إلى السوق وسيوبة السوق وتجانس المادة"[1].كما يضاف إليها حسب الاقتصاديين المعاصرين الشروط التالية:[2]

- تكافؤ العرض والطلب.
- التجانس الكامل للمنتجات الاقتصادية المتبادلة.
- شفافية ووضوح السوق.
- التنقل الحر للمشترين والبائعين في السوق.

هذه الشروط كلها تقوم أساس أن سعر السوق يتحدد على أساس قانون العرض والطلب.

5- المنافسة الاحتكارية: وهي احتكار قلة من المؤسسات لكامل الأسواق، ويكون عدد هذه المؤسسات اقل مما هو موجود في سوق المنافسة الكاملة، وفي حالة المنافسة الاحتكارية فان المؤسسات تحتكر اغلب المنتجات المختلفة في السوق وهو ما يحقق لهده المؤسسات أرباح هائلة، وفي سوق المنافسة الاحتكارية تكون الأسعار أعلى والمنتجات أقل مما هو في سوق المنافسة الكاملة.

1- سمير حسون، **الاقتصاد السياسي**، الطبعة الثانية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2004، ص 197.

2- Alexis JACQUEMIN-HENRY, Tulkens-Paul MERCIER, **Fondements de L'Economie: Analyse Microéconomique & Analyse Monétaire**, Volume N° : 01, Sans édition, Editions Pages Blues Internationales, Algérie, 2006, p 186.

ثالثا: أهمية ومحددات التنافسية.

1. أهمية التنافسية.

تلعب التنافسية دورا مهما في إيجاد مكانة للمؤسسات الاقتصادية الوطنية في الأسواق الدولية، بمنتجات ذات جودة عالية وتكاليف أقل وسعر تنافسي، فهي بذلك ترفع من تنافسية الاقتصاد الوطني، وبالتالي الاندماج في الاقتصاد العالمي للاستفادة بكل ما يوفره من مزايا. والتنافسية ليست حكرا على المؤسسات بل أن "الأمم تتنافس فيما بينها على نفس الشكل الذي تتنافس فيه المنشآت وإن هناك احتمالا لوجود خاسرين ورابحين"[1]. فالدولة تدفع الشركات الوطنية إلى خلق منتجات ذات جودة عالية وتكاليف أقل لاختراق الأسواق الدولية والتموقع فيها، وبالتالي تثبيت المنتج الوطني في هذه الأسواق، ومنه الرفع من القدرات التنافسية للاقتصاد الوطني.

1.1. التنافسية والتنافس:

رغم التشابه الظاهري لكلمتي التنافسية والتنافس إلا أن الاختلاف جوهري، فالتنافسية تبحث في كيفية وصول منتجات بلد ما إلى الزبائن بالأسواق الدولية والآلية التي تستطيع بها تسويق منتجاتها في هذه الأسواق، أما التنافس فهو الشروط والمعايير التي يتم وفقها الإنتاج والتسويق في البلد المعني. وبين التنافسية والتنافس تبقى المنظمة هي العامل الأساسي التي على أساسها تتحدد درجة المنافسة، ويمكن معرفة ذلك بثلاثة عوامل هي:[2]

أ- عدد المؤسسات التي تتحكم في المعروض من منتج معين، فكلما زاد عدد المؤسسات كلما ازدادت شدة المنافسة بينهما والعكس بالعكس صحيح.

1- محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ديسمبر،2003 ،ص 19.

2- عبدالسلام أبوقحف، **التنافسية وتغير قواعد اللعبة**: رؤية مستقبلية، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1997، ص 26.

ب- سهولة أو صعوبة دخول بعض المؤسسات إلى السوق، فكلما كان من السهل دخول بعض المؤسسات الجديدة لإنتاج وتسويق منتج معين، كلما زادت شدة المنافسة، والعكس صحيح.

ج- العلاقة بين حجم المنتجات التي يطلبها الأفراد في السوق وتلك الكمية التي تستطيع المؤسسات تقديمها وعرضها من هذه المنتجات، فكلما زاد المعروض من المنتجات عن المطلوب منها كلما زادت شدة المنافسة والعكس صحيح.

2.1. التنافسية والتنمية:

بما أن التنافسية هي الوصول إلى منتجات ذات جودة أعلى وبسعر تنافسي، بغية السيطرة على حصص من الأسواق، حيث لا يتم ذلك إلا باستعمال جميع الموارد الطبيعية المتاحة، واستخدام التكنولوجيا الدقيقة (الإنفاق على الأبحاث العلمية)، للوصول إلى مركز تنافسي يرفع من مستوى معيشة الأفراد ويصل بهم إلى الرفاهية الاقتصادية، محسنا بذلك المعيشة في المجتمع، رافعا من الكفاءة الإنتاجية، مخرجا البلد من وضعية التخلف إلى وضعية التقدم، لذا نلاحظ أن العلاقة طردية بين التنافسية والتنمية الاقتصادية.

3.1. التنافسية والمعرفة:

إن وضع المعرفة تحت تصرف التنمية الوطنية جعلها أداة فعالة للرفع من قدرات الاقتصاد الوطني عن طريق توظيفها للرفع من مستوى القيمة المضافة، وبالتالي الرفع من القدرات التنافسية للدولة، ومنه تكون التنافسية وسيلة لنشر المعرفة وإشاعتها بين عموم المهتمين. فالمعلوماتية مثلا كانت في الخمسينيات حكرا على وزارة الدفاع الأمريكية، وتعتبر سرا من أسرار الدولة، أما الآن تحولت من سر مغلق إلى علم مُشاع.

4.1. التنافسية والعولمة:

لقد رُبط مصطلح العولمة بالتنافسية كون العولمة ربطت الأسواق ببعضها البعض، مما

أشعل فتيل التنافس الدولي على كسب حصص من هذه الأسواق، وبالتالي أصبحت العولمة أداة للرفع من القدرات التنافسية للدول.

5.1. التنافسية والإنتاجية:

الإنتاجية هي أن تحقق الشركة أكبر كمية من المنتجات باستعمال كمية محدودة من المواد الأولية، بعبارة أخرى تحقيق أكبر كمية من المخرجات بأقل كمية من المدخلات، دون التأثير على جودتها وبأسعار تنافسية مطروحة في السوق، بغية اكتساب أكبر حصة ممكنة من السوق، وبالتالي تكون الإنتاجية مؤشر على قدرة عناصر الإنتاج المختلفة على تحقيق ميزة تنافسية.

خلاصة نقول أن أهمية التنافسية تكمن في تمكين الاقتصاد الوطني من الاندماج في الاقتصاد الدولي والاستفادة من مزاياه، المتمثلة في زيادة الصادرات وبالتالي تحقيق فائض في الميزان التجاري، وتوفير المناخ الملائم لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهو ما يرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني.

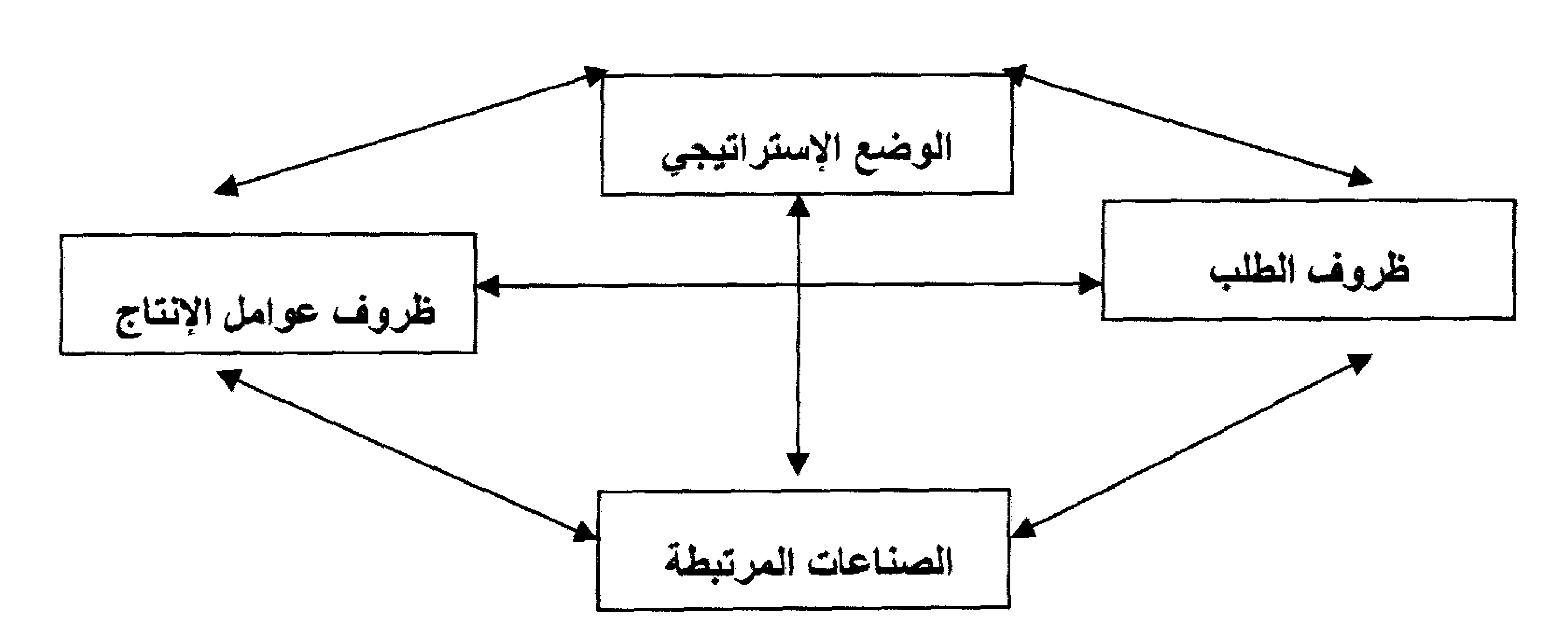
2. محددات التنافسية.

تعتبر محددات تنافسية أي اقتصاد ومهما كان توجهه، أو الفكر الاقتصادي الذي يمارسه، من الأمور الهامة التي تحدد متانته وقوته ومدى تنافسيته، وقدرته على الاندماج في الاقتصاد العالمي، فآدم سميث يرى في كتابه محددات ثروة الأمة أن التخصص وتقسيم العمل هو المحدد الأساسي للتنافسية، إذ تمكن هذه الميزة الدولة من الإبداع في نوع معين من المنتجات تستطيع به التفوق على الآخرين، وبالتالي احتكاره وكسب ميزة تنافسية فيه. بينما الاقتصاد الكلاسيكي المحدث ربط التنافسية بالاستثمار الرأسمالي المادي والبنية التحتية، فعلى الدولة التركيز على الاستثمارات الرأسمالية القوية لبناء مؤسسات قادرة على إنتاج منتجات ذات جودة عالية، تستطيع من خلالها كسب ميزة تنافسية تجعلها رائدة في مجالها، عكس ما يراه الكلاسيك من أن قوة المال هي المحدد الوحيد للتنافسية. غير أن

النظريات الاقتصادية الحديثة ركزت على العوامل التالية: التعليم والتدريب، التقدم التكنولوجي، الاستقرار الاقتصادي الكلي، الحاكمية الرشيدة، الأنظمة والتشريعات، شبكة النقل، درجة تطور المؤسسات، شبكات الأعمال، ظروف الطلب، حجم السوق، كلها عوامل تؤدي إلى اكتساب ميزة تنافسية، مما ينعكس على منتجات شركاتها.

بينما وضع الاقتصادي مايكل بورتر صاحب الميزة التنافسية نموذجا لقياس القدرة التنافسية على المستوى الوطني (الماسة الوطنية). يُعرف ب:"محددات الميزة التنافسية، حيث الخاصية الهامة هنا أنه تعمل كنظام ديناميكي متكامل من خلاله تتفاعل وتتشابك كل المحددات مع بعضها. وعليه فإن دراسة هذه العوامل وطبيعة العلاقة بينها تحدد القدرة التنافسية لنشاط معين بتحديد نقاط القوة والضعف، والبحث عن الحلول الناجحة للحفاظ على مقدرة النشاط على المنافسة والتغلب على نقاط الضعف أو تجاوزها"[1]. والشكل التالي يبين ذلك:

الشكل رقم (2-1): محددات الميزة التنافسية.



المصدر: بن مويزة مسعود، **الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل أتفاق الشراكة الأوروجزائرية**، الملتقى الدولي حول "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر، 2006، ص 5.

1- بن مويزة مسعود، **المرجع نفسه**، ص 5.

وآلية العمل الديناميكي لهذا النموذج هي كالتالي:[1]

– **ظروف عوامل الإنتاج:** يرى بورتر أن هذه العوامل تتضمن إضافة إلى العوامل الإنتاجية العادية (الرأسمال المورد البشري والموارد الطبيعية)، الموارد المختصة المرتبطة بحاجات خاصة للصناعات، خاصة الموارد المعرفية من العلوم المعارف الخاصة بالسوق، مراكز البحوث ودراسات السوق، إضافة إلى البنية التحتية والاتصالات. ويضيف إن الاعتماد على اليد العاملة أو مصادر المواد الأولية لا تمثل ميزة كبيرة في الصناعات التي تستعمل العلم بصفة كثيفة. وعليه فإن توفر يد عاملة رخيصة أو مادة أولية منخفضة التكلفة تشكل مزايا مهمة دون الاعتماد الكلي عليها كما ترتبط فعالية هذه العوامل بمدى وفرها وملاءمتها وسهولة وصول المؤسسات إليها بمقدار ما تتوفر وتنخفض تكلفتها وتزداد فعاليتها وكفاءها بقدر ما تكون محققة للميزة التنافسية للاقتصاد.

– **ظروف الطلب:** تستطيع المؤسسة والاقتصاديات الوطنية على حد سواء تحقيق ميزة تنافسية، إذا ما استجابت إلى ظروف الطلب من حيث حجمه وأهميته وتأثيراته وأنماطه، وهذا يعني المتابعة المتواصلة والمتفهمة للحاجات المتنامية للزبائن في السوق والتي تشكل ضغطا عليها دافعة إياها إلى الإبداع أسرع لتلبيتها، ومنه استخلاص مزايا تنافسية أكثر فعالية وتنظيما من منافسيها الخارجيين خاصة إذا ما ركزت على الجانب النوعي (جودة وتميز منتجاتها) أكثر من الجانب الكمي (الاهتمام بتوفير كميات كبيرة للمستهلكين).

– **وضع الصناعات المرتبطة والمساندة:** يعتبر وجود صناعة مرتبطة بالصناعة التي تعمل بها المؤسسة، أي تلك الصناعة التي تستخدم نفس المدخلات أو تنتج مواد مكملة للصناعة، عاملا مساعدا على توفير مدخلات جيدة بتكلفة أقل للمؤسسة، حيث أن حصولها على مكونات وتجهيزات جديدة هو في حد ذاته ميزة تقدمها الصناعات المرتبطة (خصوصا في مجال الإبداع والتحسينات). وترتكز هذه الميزة على فعالية علاقات العمل

1- بن مويزة مسعود، **المرجع نفسه**، ص.ص 5-6.

والتقارب بين مؤسسات الصناعة ومؤسسات الصناعة المرتبطة، بما يسهل الدوران السريع والفوري للمعلومات، والتبادل المستقر للأفكار والإبداعات والتعاون في مجال التوجهات التقنية والتكنولوجيا الجديدة.

- **الوضع الإستراتيجي والتنافسي**: ويؤكد بورتر أن اختلاف أهداف المؤسسة وأهداف العاملين بها، إعادة تنظيم العمل والتركيز على العمال المؤهلين، تلعب كلها دورا هاما في المقدرة التنافسية للمؤسسة، بما أن وجود مزاحمين أقوياء في الصناعة يحفز المؤسسة على تطوير قدراتها وكفاءتها، وسعيها نحو التحسين والتطوير والإبداع للزيادة من إنتاجيتها. وباختصار كلما كان الوضع التنافسي والإستراتيجي للمؤسسة قويا، كلما ساعد ذلك على استخلاص ميزات تنافسية هامة تعطي التفوق للمؤسسة على منافسيها.

ولقد أضاف بورتر لهذه المحددات الأساسية محددات مساعدة وهي دور الصدفة أو الحظ، دور الحكومة وسياساتها، على أنها لا تؤثر بشكل دائم، لذا لم يركز عليها كثيرا.

المبحث الثاني

التنافسية: البيئة، المؤشرات والإستراتيجيات

إن مفهوم التنافسية مُرتبط دائما برغبة المنشآت (المؤسسات) باكتساح الأسواق الدولية من أجل التمركز والانتشار الذي يعود بالإيجاب على التنمية الاقتصادية من خلال "تحسين دخول اقتصاديات البلدان في سوق عالمي مُوحد الذي يجب أن يمر من خلال تقوية تنافسية المنتجات والشركات"[1]، وهذا لا يتحقق إلا بإرادة الدولة، من خلال مُرافقة هذه المنشآت بتقديم كامل الدعم والحماية لها، من تخفيضات ضريبية، إعفاءات جمركية وغيرها...، هذا على المستوى الداخلي، أما خارجيا فيتم ذلك بعقد اتفاقيات دولية ثنائية أو جماعية تسهل عمليات التبادل التجاري، مثل اتفاقيات إلغاء الازدواج الضريبي والجمركي، تسهيل عبور البضائع وغيرها...، كل هذه العوامل تُولد بيئة مُناسبة لهذه المنشآت لاكتساب مزايا تنافسية تمكنها من رفع مركزها التنافسي عن طريق مجموعة من الإستراتيجيات. باعتبار أن "الأسواق مهيأة لاستقبال (قبول) سلع وخدمات أخرى، من طرف أجانب ومستثمرين وشركات أجنبية، لهذا السوق بشكل عام قابل للوصول إليه من قبل العديد من الدول الأخرى"[2].

1- Henri-F, HENNER, **La Politique de Compétitivité dans le Cadre de la Mondialisation**, Communication présentée lors du colloque de l'Association Tiers Monde et de l'Association de Science Régionale de Langue Française sur le thème **"Les Composantes Locales, Régionales, Mondiales du Développement des Nations"**, Poitiers, France, 28-30 mai 1997, p 2.

2- Chris PHILLIPS, Isobel DOOLE, Robin LOWEL, **International Marketing Strategy: Analysis Development and Implentation**, First edition, Routledge, New York, 1994, p 19.

أولا: البيئة التنافسية: L'Environnement Concurrentiel

إن بقاء أي مؤسسة مرتبط باستغلالها لظروف بيئتها (محيطها)، فهي ليست وحدها في السوق، إذ تُؤثر وتتأثر بمجموعة من العوامل قد تكون داخلية أو خارجية، وقد تكون فُرص أو تهديدات، لأن "الدخول إلى الأسواق الخارجية القرار فيه يتوقف على موارد وإمكانيات الشركة وقُدرات سوق البلد المستورد لمنتجاتها"[1]، لذا وجب على المنشأة التكيف مع ظروف بيئتها من خلال استغلال الفرص والتعامل بمرونة مع التهديدات، فهي مطالبة بأن "تتكيف مع احتياجات العملاء بغض النظر عن أصلهم ودون الإضرار بفعاليتهم"[2]، مع الأخذ بعين الاعتبار المنافسين وظروف السوق الذي تنشط فيه، لأن "المؤسسة تؤثر في هياكل السوق، وشروط المنافسة بإستراتيجيتها التنافسية"[3].

1. مفهوم البيئة التنافسية.

تتضمن البيئة التنافسية "القوى الأساسية التي تشكل المنافسة في الصناعة. يهتم تحليل البيئة التنافسية لأي شركة معينة بتقييم كيفية تأثير هذه القوى على جاذبية الصناعة. تشير جاذبية الصناعة إلى إمكانية الربحية التي تحاول الشركة اقتناصها من التنافس في الصناعة لكل جاذبية صناعة أو الإمكانية الربحية وظيفة مباشرة لتفاعل قوى بيئية متعددة والتي تحدد طبيعة المنافسة"[4]. فدور المنشأة في البيئة التنافسية معرفة كيفية التعامل مع هذه القوى بدراستها وتحليلها واستقرائها وتوجيهها نحو أهدافها. ومنه يمكن القول أن:"امتلاك المنظمة للميزة التنافسية يعني قدرتها الموضوعية في مواجهة متغيرات البيئة في السوق وفحصها

1- N. KUMAR, R. MITTAL, **International Marketing**, First Edition, Anmol Publications Pvt. Ltd, New Delhi, 2002, p 10.

2- Georges Hénault, Martine Spence, **Marketing International: Synergie, éthique et liens**, Sans édition, Presse de l'université du Québec, Québec, 2006, p 2.

3- Michel MARCHESNAY, **Management Stratégique**, Sans édition, Les Editions Chihab, Alger, 1997, p 85.

4- روبرت.أ. بتس– ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، **الإدارة الإستراتيجية بناء الميزة التنافسية**، بدون رقم طبعة، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2008 ، ص 137.

الدقيق لبيئة الصناعة، وبالتالي قدرها في مواجهة الآخرين وإمكانية البقاء والاستمرار ستكون واضحة وجلية"[1]. باعتبار "البيئة التسويقية الدولية هو المكان الذي يضم عددا من البلدان ويمكن للشركة أن تنشط فيه"[2]، وتتأثر به لوجود مجموعة من العوامل والمؤثرات.

2. نموذج القوى الخمس لجاذبية الصناعة (نموذج Porter).

إن المنافسة بين الشركات تتحدد بمجموعة من القوى المتداخلة فيما بينها، التي تحدد الإطار التنافسي بينها من خلال توضيح أساليب المنافسة، أي كيف تتنافس الشركات كل منها مع الأخرى في صناعة معينة، وقد حدد بورتر Michael Porter خمسة عوامل هي:[3]

- ✓ تهديد الوافدين الجدد إلى الصناعة.
- ✓ القوة التفاوضية للعملاء.
- ✓ القوة التفاوضية للموردين.
- ✓ كثافة المنافسة بين الشركات داخل الصناعة.
- ✓ إمكانية إحلال المنتجات أو الخدمات.

هذه القوى الخمس تحدد ربحية الصناعة لأنها تؤثر على الأسعار المطبقة من طرف الشركات، وعلى التكاليف التي تحملتها، فضلا عن الاستثمارات المحققة من أجل الوصول إلى وضع تنافسي[4]. لذا يبقى نموذج Porter للقوى الخمس من أهم النماذج وأكثرها

1- ثامر ياسر البكري، **إستراتيجيات التسويق**، الطبعة العربية، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 191.

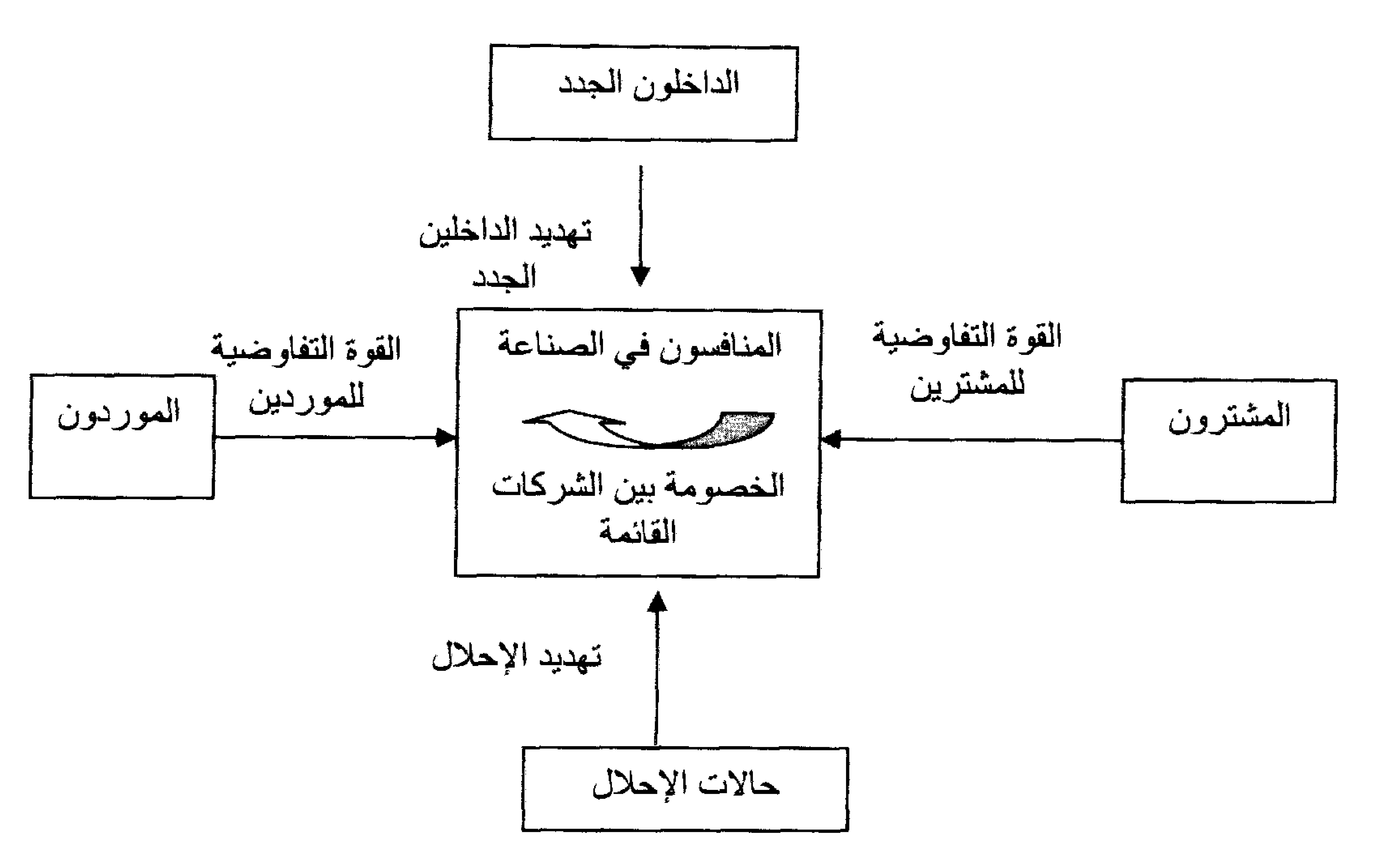
2- Colin GILLIGAN, Martin HIRD, **International Marketing: Strategy and Management**, Without Edition, Croom Helm Lrd, USA, 1986, p35.

3- روبرت. أ. بتس– ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، **مرجع سبق ذكره**، ص 138.

4- Nodjitidje DJIMASRA, **Efficacité Technique, Productivité et Compétitivité des Principaux Pays Producteurs de Coton,** Thèse pour obtenir le grade de: Docteur de l'Université d'Orleans, Discipline: Sciences Economiques, Ecole Doctorale Sciences de L'homme et de la Société, Université d'Orleans, Orleans, 2009, p.p 19-20.

واقعية في تحليل البيئة التنافسية للصناعة بغرض إعطاء صورة واضحة للمنشآت بظروف عمل محيطها. حيث فكك كل قوة على حدى، ودرس تأثيرها على بقية القوى. ويتلخص نموذجه فيما يلي:

الشكل رقم (2-2): نموذج بورتر Porter للقوى الخمس المحددة لجاذبية الصناعة.



المصدر: روبرت. أ. بتس – ديفيد. لي : ترجمة عبد الحكم الخزامي، **مرجع سبق ذكره**، ص 139.

لكي يكون الأداء جيدا، يحتاج المديرون إلى معرفة كيف يحددون ويحللون القوى الخمس التي تحدد الهيكل التنافسي لصناعاتهم. بتطبيق نموذج Porter على صناعاتهم، يستطيع المديرون قياس حالات القوة وحالات الضعف والفرص المستقبلية في شركاتهم[1]، كما يظهر في الشكل، فجاذبية الصناعة تتحدد وفق خمس قوى فالصناعة الأعلى جاذبية هي

1- روبرت. أ. بتس– ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، **مرجع سبق ذكره**، ص 140.

التي من السهل عليها نسبيا تحقيق الأرباح، والصناعة الأقل جاذبية هي تلك التي تكون ربحيتها عادة منخفضة التداخل بين هذه القوى الخمس، الذي بدوره يعطي كل صناعة بيئتها التنافسية الخاصة.

1.2. تهديد الوافدون الجدد إلى الصناعة:

إن دخول شركات منافسة جديدة إلى السوق يعني سعي هذه الشركات للحصول على نصيب معين من السوق ومن ثم فهم يمثلون تهديدا للشركات القائمة بالفعل، وتعتمد درجة ذلك التهديد على مدى وجود عوائق للدخول وعلى رد الفعل المتوقع من المنافسين الحاليين في السوق.[1] وتحدد ربحية كل شركة بعدد المنافسين وقوة المنافسة الموجودة في السوق، فتكبر الربحية كلما قل عدد المنافسين والعكس صحيح، كما أن العقبات تتحكم في وجود عدد المنافسين، فكلما كانت كثيرة قل الوافدون الجدد والعكس صحيح، وتتمثل هذه العقبات في: متطلبات رأس المال، اقتصاديات الحجم، تميز المنتج، تحويل التكاليف، هوية العلامة التجارية، سهولة الحصول على قنوات التوزيع.

2.2. القوة التفاوضية للعملاء:

يسعى العميل إلى الحصول على أقصى كمية ممكنة من المنتجات وبأقل الأسعار وبأعلى جودة، وبالتالي فإن المنشأة تعمل على دراسة سلوك العميل بهدف تحقيق رغباته لأن العميل أساس وجود المنشأة وبه تحقق أهدافها فالعملاء يستخدمون كل قدراتهم التفاوضية بخصوص السعر وجودة الخدمة والسلعة المقدمة لهم من طرف المنشأة مع استعمال إستراتيجية ضرب المنافسين بعضهم ببعض لتحقيق أقصى خدمات تقدم لهم والمنشأة تسعى إلى كسب أكبر عدد من العملاء بتوفير منتجات تنافسية.

1- توفيق محمد عبد المحسن، **قياس الجودة والقياس المقارن**، بدون رقم طبعة، دار الفكر العربي، مصر، 2003/ 2004، ص 276.

وتكون قوة العميل التفاوضية كبيرة إذا توافرت الشروط التالية:[1]

- ✓ شراء جزء كبير من منتجات الشركة.
- ✓ توافر العديد من الشركات البديلة.
- ✓ تغيير قليل في تكلفة خدمات الشركات.
- ✓ احتمال التكامل الفعلي وتقديم المنتج نفسه.

عند امتلاك العميل لأحد هذه الشروط يكون وسيلة ضغط ممارسة على الشركة بحيث يجبرها على تخفيض أسعارها وتقديم منتجات أفضل، من خلال العديد من الآليات كأن يركزوا مشترياهم من منتوج معين تاركين بقية المنتجات، مما يحفز بقية الشركات للرفع من جودة منتوجاهم أو يتجهون للمنتجات ذات الأسعار الأقل مما يجعل كذلك بقية الشركات تتوجه للتخفيض من أسعار منتجاها.

ويتم ذلك عندما يكون:[2]

- ✓ المشترون جيدو الإطلاع.
- ✓ ينفقون الكثير من الأموال على منتجات الصناعة.
- ✓ لا يدرك منتج الصناعة على أنه حيوي لإشباع حاجات المشترين.
- ✓ المشترون أكثر تركيزا من الشركات الموردة للمنتج.
- ✓ يكون المشترون أقوياء أيضا عندما يستطيعون الدخول إلى الصناعة بأنفسهم بسهولة معقولة.

1- توفيق محمد عبد المحسن، **مرجع سبق ذكره** ، ص 277.

2- روبرت. أ. بتس- ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، **مرجع سبق ذكره**، ص 145.

3.2. القوة التفاوضية للموردين:

يعتبر **فايول** المنظمة كجسد اجتماعي يحتاج سيره لكل عضو فيه[1]، وهي تعتبر كتقاطع بين التكنولوجيا الهيكل الاجتماعي، الثقافة والهيكل المادي.[2]، لذا فإن دورة حياة المؤسسة مرتبطة بمورديها، فالمورد (Fournisseur)، هو الذي يقوم بإمداد المؤسسة بالموارد التي تحتاجها في العملية الإنتاجية وبالتالي هو وسيلة تمويل دائمة بدوام المؤسسة، فالمواد الأولية التي يوفرها المورد تخضع لشروطه وأسعاره وظروف السوق مما يؤثر على العملية الإنتاجية للمؤسسة ويجعلها خاضعة لهذه الشروط، فانطلاق العملية التفاوضية بين المؤسسة والمورد من أجل الوصول إلى عقد توريد بين الطرفين يخضع للقوة التفاوضية للمورد، فإذا كانت بنود العقد نتاج القوة التفاوضية للمورد فإنه يفرض الأسعار والكمية والنوعية التي يريدها، وبالتالي تنعكس سلبا على العملية الإنتاجية من حيث التكلفة والجودة والكمية، بذلك يمكنهم التأثير على الصناعة من خلال قدرتهم على رفع الأسعار أو تخفيض نوعية السلع أو الخدمات المشتراة منهم.

وتكون مجموعة من الموردين قوية في حالة توافر ما يلي:[3]

- ✓ تسيطر مجموعة قليلة من الشركات على صناعة الموردين ولكنها تبيع إلى العديد.
- ✓ لا يتوافر البدلاء بسهولة.
- ✓ يستطيع الموردون التكامل للأمام والتنافس مباشرة مع العملاء الحاليين.
- ✓ يشتري المشترون جزءا صغيرا من سلع وخدمات مجموعة من الموردين.

1- Linda ROULEAU, **Théories des Organisations: Approches Classiques Contemporaines et de l'Avant- garde**, Sans édition, Presse de L'Université du Québec, Québec, 2007, p16 .

2- Mary Jo HATCH, **Théorie des Organisations**, Sans édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2000, p 29.

3- توفيق محمد عبد المحسن، **مرجع سبق ذكره**، ص 277.

كما يمكن للموردون التأثير وتوجيه القرار في أي صناعة، وذلك بممارسة قوتهم التفاوضية عليها عندما: [1]

- ✓ تكون منتجاتهم محورية للمشتري.
- ✓ يمكنهم إحداث تكاليف تحويل عالية.
- ✓ يكونون أكثر تركيزا من المشترين.

4.2. طبيعة المنافسة في الصناعة:

تعمل المنشأة باستمرار على جذب مزيدا من الزبائن الجدد والمحافظة على زبائنها التقليديين من خلال إرضائهم بشتى الطرق، مما يولد ردة فعل قوية من طرف منافسيها للدفاع عن زبائنهم والمحافظة على حصصهم في السوق، مستعملين بذلك إستراتيجيات مضادة، أي تخفيض الأسعار والرفع من جودة المنتجات، بل والنزول أكثر بالأسعار، وبالتالي تؤدي هذه الوضعية إلى اشتداد المنافسة بين هذه الشركات، إذ "تعتمد الشركات في الصناعة بعضها على بعض، ومن ثم فإن حركة تنافسية من إحداها سوف يؤثر على البقية داخل الصناعة، وبالتالي قد يسبب هذا رد فعل من الشركات الأخرى تجاه هذه الحركة التنافسية"[2]، فاشتداد المنافسة محدد مهم لمدى جاذبية وربحية الصناعة. كما أن كثافة المنافسة هي أيضا محدد آخر، بل وتؤثر على تكاليف الموردين وعلى التوزيع وجاذبية العملاء، وبالتالي تؤثر مباشرة على الربحية.

تنخفض ربحية الصناعة عندما:[3]

- ✓ لا يكون للصناعة قيادة واضحة.

1- روبرت. أ. بتس– ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، **مرجع سبق ذكره**، ص 153.

2- توفيق محمد عبد المحسن، **مرجع سبق ذكره**، ص 276.

3- روبرت. أ. بتس– ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، **مرجع سبق ذكره**، ص 153.

- ✓ المنافسون في الصناعة كثيرون.
- ✓ يعمل المنافسون في ظل تكاليف ثابتة مرتفعة.
- ✓ يواجه المنافسون حواجز خروج عالية.
- ✓ لدى المتنافسين فرصة صغيرة لتمييز عروضهم.
- ✓ تعاني الصناعة من تخفيض في الأعمال أو تلاشي النمو.

5.2. تهديد حالات الإحلال:

يقصد بالإحلال إحلال منتجات منشأة ما محل منتجات منشأة أخرى، بنفس النوعية وبسعر أقل، مما يؤدي إلى هجرة الزبائن نحوها، وبالتالي تصبح هذه المنتجات خطر على أهداف المنشأة، بل وعلى وجودها في السوق بفقد حصص منه، وبالتالي تصبح مهددة إما بالاستحواذ أو الزوال.

ففي الواقع تتنافس كل الشركات العاملة في الصناعة مع صناعات أخرى تقدم خدمات بديلة ووفقا لبورتر تحدد تلك المنتجات والخدمات البديلة من العائدات المحتملة للصناعة بوضع سقف على الأسعار التي من الممكن أن تطلبها الشركات في الصناعة والتي من الممكن أن تحقق لها أرباحا.[1] كما أن "القوى الأخيرة التي يمكن أن تؤثر على ربحية الصناعة، تأتي من إمكانية الإحلال السهل بالنسبة لأحد منتجات الصناعة، لتوقع ضغوط على الربح من هذا المصدر يجب أن تبحث الشركات عن المنتجات التي تؤدي نفس الوظيفة أو تقريبا نفس الوظيفة التي تؤديها منتجاتها القائمة، في بعض الحالات هذا البحث مباشر تماما، على سبيل المثال العقارات، التأمينات السندات والإيداعات المصرفية، تمثل حالات إحلال واضحة للأسهم العامة لأنها عبارة عن طرق بديلة للاستثمار"[2].

1- توفيق محمد عبد المحسن، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 276–277.

2- روبرت. أ. بتس– ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، **مرجع سبق ذكره**، ص 161.

من خلال ما سبق يمكن القول أن القوى التنافسية الخمسة لبورتر هي إطار يستخدم لتحليل ودراسة وتقييم واستقراء كل هذه القوى الأساسية، وتحويلها نحو السيطرة والاستحواذ على المنافسين، كما يتم استخدامها في تقييم إستراتيجيات الأعمال والأسواق، بغية تحقيق الأهداف التي تحاول المنشأة اقتناصها من التنافس، وعموما فإن القوى التنافسية تقارن البيئة الداخلية مع البيئة الخارجية على أوسع نطاق.

ثانيا: الإستراتيجية التنافسية.

إن أي منشأة ملزمة بالعيش في أي بيئة تنافسية، لكونها "تخضع لمنطق فعال، يجب أن تجد موارد للعمل، ثم تنتج، تبيع، تولد الأرباح لتوزعها على المساهمين، وتفعل كل هذا على المديين القصير والطويل"[1]، لذا وجب عليها تحديد رؤية مستقبلية لها على المدى الطويل باستخدام مجموعة من الإستراتيجيات التي تمكنها من اكتساب مزايا تنافسية. فالإستراتيجية بالمفهوم الاقتصادي هي"اختيار إدارة جديدة لشركة ما، مع مخططات وتصميمات تنظيمية، وأنظمة، وطرق إدارة وتسيير أحسن لمنافسة وضرب المنافسين المشابهين في نفس المجال"[2]، وبالتالي هي ضرورية لتحديد مسار المنشأة مستقبلا.

1. مفهوم الإستراتيجية التنافسية.

تعرف الإستراتيجية التنافسية على أنها خطط طويلة الأجل وشاملة تتعلق بتحقيق التوافق والانسجام بين البيئة التنافسية وقدرة الإدارة العليا على تحقيق الأهداف[3]، كما تعرف أيضا على أنها الإستراتيجية التي تهتم بخلق وإدامة الميزة التنافسية للمؤسسة ضمن إطار

1- Robert Bernier, **Réalités Nationales et Mondialisation**, Sans Edition, Presse de L'Université du Québec, Québec, 2006, p 7.

2 -Roger BENNET, Jim BLYTHE, **International Marketing: Strategy Planning-Market entry& Implementation**, Third Edition, Kogan page limited, USA, 2002, p 14.

3- فلاح حسن عدادي الحسيني، **المرجع نفسه**، ص 17، نقلا عن: شيقارة هجيرة، **المرجع نفسه**، ص 12.

وقطاع الأعمال الذي تعمل فيه، ويمكن أن يتحقق ذلك من خلال التركيز على قطاع أعمال، منتجات، خدمات، منفعة سوقية محددة أو مستهلك معين.[1] وهذا يتفق تماما مع وجهة نظر Porter.

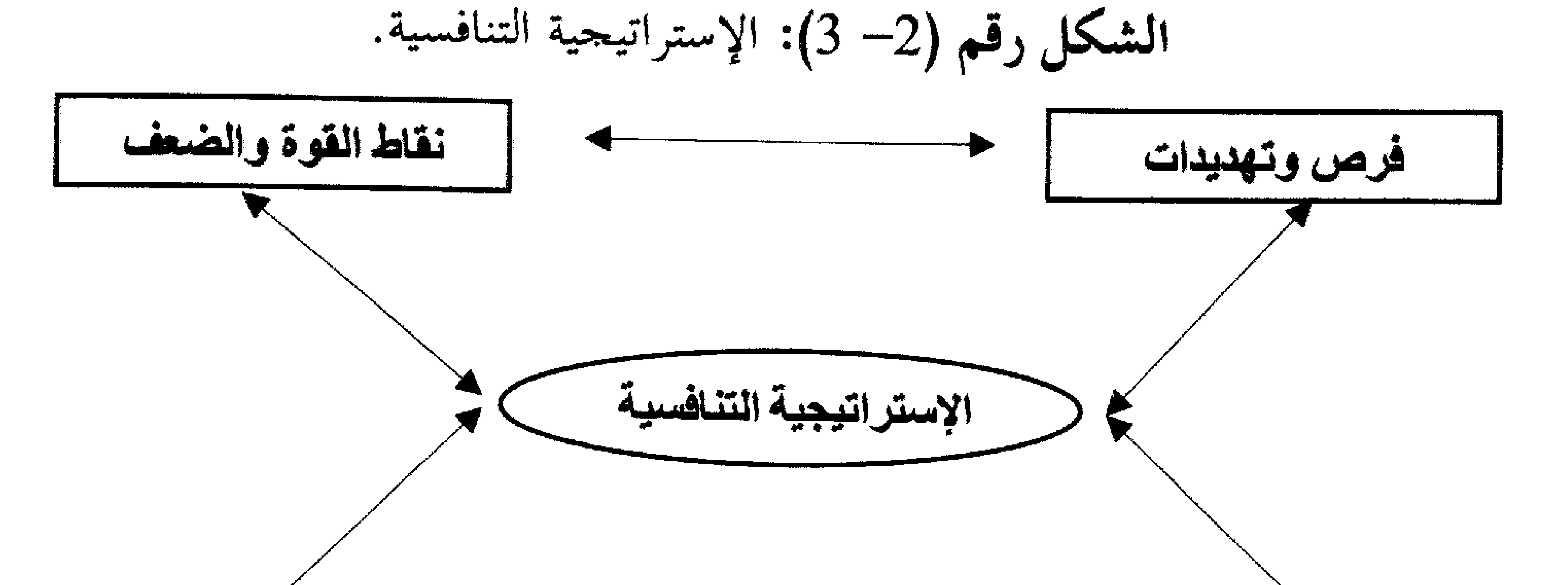
وتشتمل عملية صياغة الإستراتيجية التنافسية على أربعة عوامل أساسية:[2]

- ✓ نقاط القوة والضعف للمؤسسة.
- ✓ القيم الشخصية لمسيري المؤسسة (حاجات المسيرين الرئيسية).
- ✓ الفرص والتهديدات.
- ✓ التوقعات الاجتماعية (ما يطلبه المجتمع من المؤسسة وتتأثر بسياسة الدولة والوعي الاجتماعي) والشكل الآتي يبين ذلك:

1- شيقارة هجيرة، **الإستراتيجية التنافسية ودورها في أداء المؤسسة**، رسالة ماجستير في علوم التسيير: فرع إدارة الأعمال، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004–2005، ص 12.

2-فلاح حسن عدادي الحسيني، **المرجع نفسه**، ص 18، نقلا عن: **شيقارة هجيرة**، المرجع نفسه، ص 12.

الشكل رقم (2– 3): الإستراتيجية التنافسية.



المصدر: فلاح حسن عدادي الحسيني، **الإدارة الإستراتيجية: مفاهيمها–مداخلها–عمليات المعاصرة**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2000، ص 17، نقلا عن:

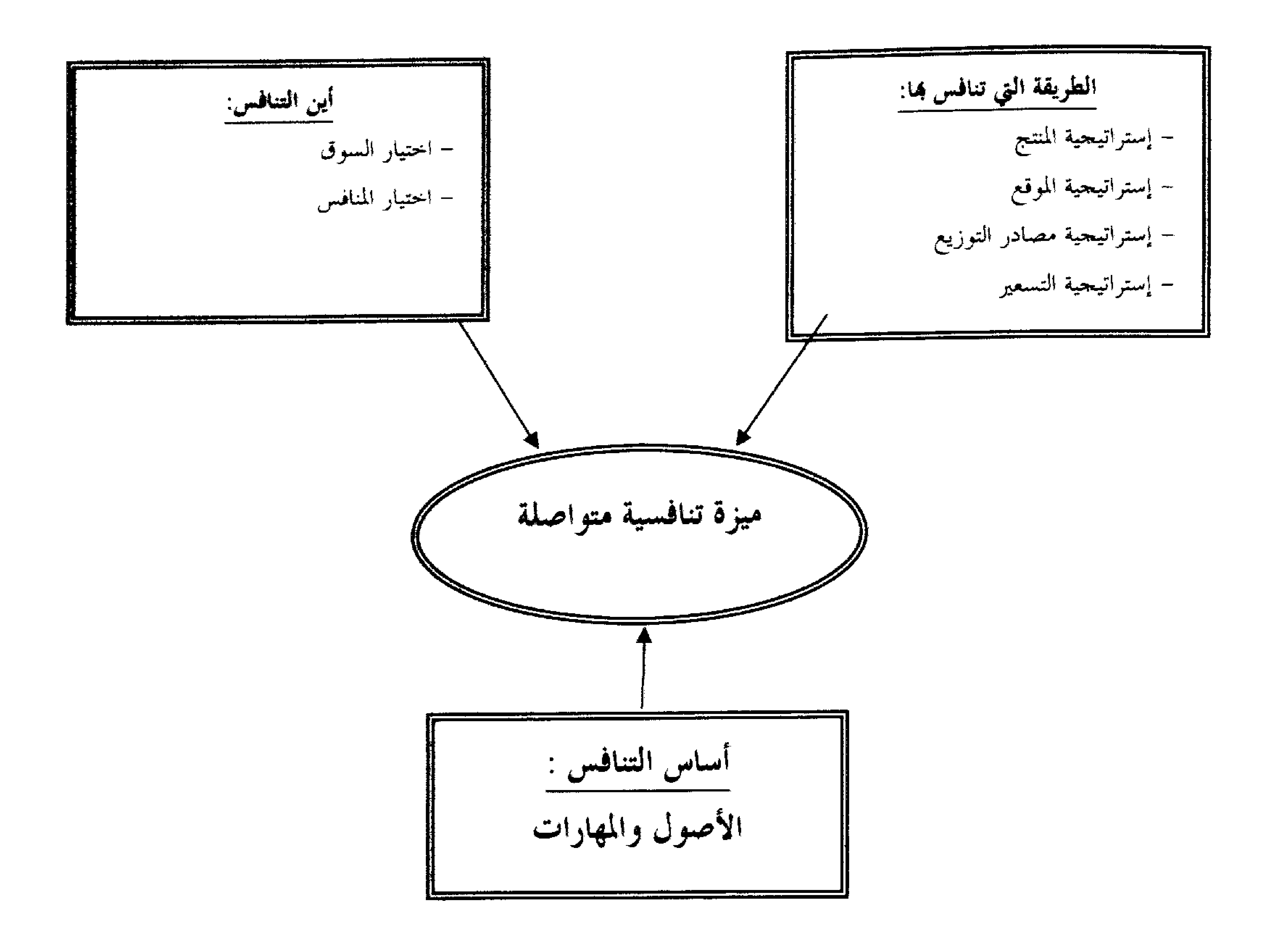
شيقارة هجيرة، **الإستراتيجية التنافسية ودورها في أداء المؤسسة**، رسالة ماجستير في علوم التسيير: فرع إدارة الأعمال، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم

التسيير، جامعة الجزائر، 2004–2005، ص 13.

أما Porter فيعرفها على أنها بناء وإقامة دفاعات ضد القوى التنافسية أو إيجاد موقع في الصناعة أين لكل مؤسسة إستراتيجية تنافسية شاملة، والتي تمثل خليط من الأهداف المستخدمة من قبلها ووسائلها لتحقيق هذه الأهداف، وعلى أنها مجموعة من التصرفات التي تؤدي إلى تحقيق ميزة متواصلة ومستمرة عن المنافسين، وهذه الإستراتيجية تتحدد من خلال ثلاث مكونات أساسية وهي طريقة التنافس، حلبة التنافس، وأساس التنافس كما هو موضح في الشكل الآتي:[1]

1– نبيل مرسي خليل، **الميزة التنافسية في مجال الأعمال**، مركز الإسكندرية، مصر، 1996، ص 79، نقلا عن: شيقارة هجيرة، **مرجع سبق ذكره**، ص 13.

الشكل رقم (2– 4): مكونات إستراتيجية التنافس.



المصدر: نبيل مرسي خليل، **مرجع سبق ذكره**، ص 80، نقلا عن: شيقارة هجيرة، **مرجع سبق ذكره**، ص 14.

2. أهداف الإستراتيجية التنافسية.

يمكن تلخيص أهداف الإستراتيجية التنافسية كما يلي:

1.2. الحيازة على الميزة التنافسية: تعتبر الميزة التنافسية الهدف الرئيسي للإستراتيجية التنافسية فهي تنشأ بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين، حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانيا، وبمعنى

آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع، وبالتالي فهي عملية ديناميكية ومستمرة تستهدف معالجة الكثير من المشاكل الداخلية والخارجية، لتحقيق التفوق المستمر للمؤسسة على الآخرين أي على المنافسين والموردين والمشترين وغيرهم من الأطراف الذين تتعامل معهم المؤسسة.[1]

فإذا كانت الميزة التنافسية هي أن يكون للمؤسسة مميزات تميزها عن غيرها، وتؤدي إلى تحقيق أهدافها، لكون "الأداء الاقتصادي للمنشأة يتوقف في النهاية على قدرتها للاستجابة لمتطلبات السوق، وتكييف نشاطاتها وفقا لتطور الأسواق، وفق الإمكانيات المتاحة من طرف التكنولوجيا"[2]، فإن الأهم هو كيفية اكتساب والمحافظة على هذه الميزة، التي تبقى هدف رئيسي تسعى إليه المنشآت بإتباع وتطبيق مختلف الإستراتيجيات التنافسية.

2.2. اكتساب تمركز جيد في البيئة التنافسية: تعتمد الإستراتيجية التنافسية على تحليل طبيعة وامتداد البيئة التنافسية للمنشأة، إذ تمكنها المعرفة الجيدة لظروف البيئة وأبعادها من الوصول إلى كيفية اكتساح الأسواق والتموقع واحتلال مركز ريادي فيها، وتتمثل هذه الأبعاد فيما يلي:[3]

- الامتداد الجغرافي: أي البلدان التي تتنافس فيها المؤسسة مع غيرها.
- امتداد القطاع من حيث عدد القطاعات المكملة أو البديلة والقطاع يتحدد حسب Porter بخمس قوى تنافسية.
- درجة التكامل في المؤسسة.

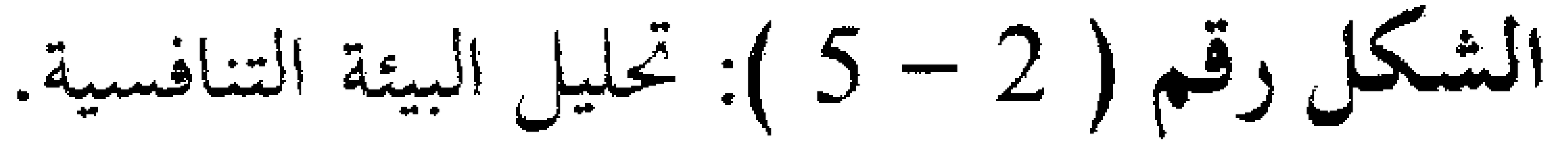
1- M.PORTER, **Avantage Concurrentiel des nations**, Inter Edition, Paris, 1993, P 48, نقلا عن شيقارة هجيرة، مرجع سبق ذكره، ص 14.

2- Martine GAUTHY- SINECHAL, Marc VANDERCAMMEN, **Etudes de Marchés: Méthodes et Outils**, 2e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2005, p 12.

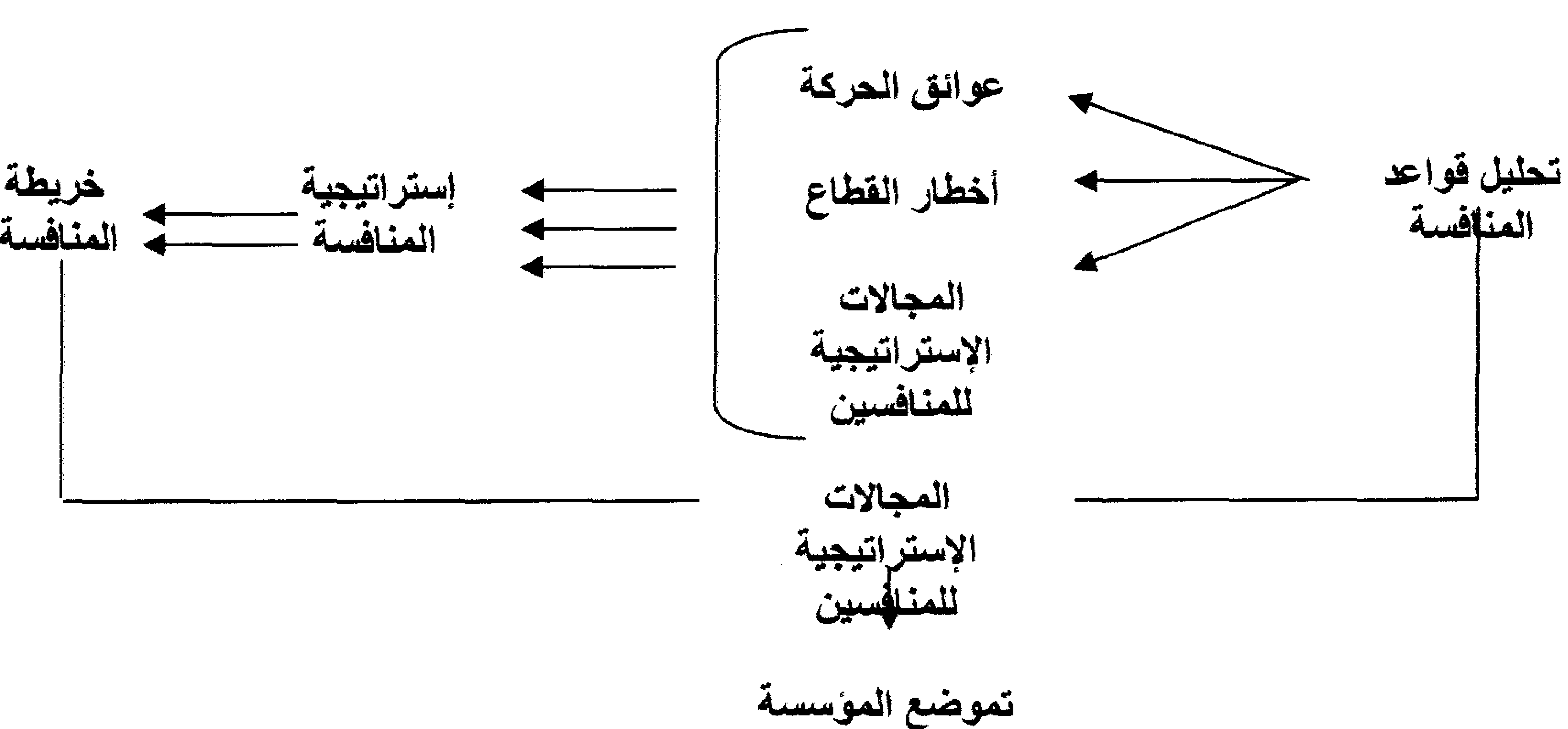
3- شيقارة هجيرة، **مرجع سبق ذكره**، ص 15.

- امتداد الجزء من حيث تنوع المنتجات والزبائن.

إن معرفة وضعية المنافسة يساعد المنشأة على معرفة وضعيتها في البيئة التنافسية التي تعيش فيها والتي تضمن لها الاستفادة من الفرص المتاحة والتأقلم مع المتغيرات وتجنب المخاطر والتهديدات إذا ما أتبعت إستراتيجيات تنافسية مناسبة، وكل هذا يؤدي بالمنشأة إلى اكتساب ميزة تنافسية تجعلها في موقع ريادي على بقية المنافسين والشكل التالي يبين مراحل تحليل هذه البيئة:



الشكل رقم (2 – 5): تحليل البيئة التنافسية.



Source: GARIBALDI, **Stratégie concurrentielle choisir et gagner**, les Editions d'organisation, Paris, p 93.

نقلا عن: شيقارة هجيرة، **مرجع سبق ذكره**، ص 15.

3. أنواع الإستراتيجيات العامة للتنافس.

تختلف وتتنوع إستراتيجيات التنافس في البيئة التنافسية حسب وضعية كل طرف والظروف المحيطة بهم والقوى المؤثرة فيهم والأهداف التي يسعون إلى تحقيقها، فتختلف الإستراتيجيات باختلاف الأهداف والإمكانيات فمنهم من يسعى للحصول على حصص

سوقية، ومنهم من يسعى إلى اكتساب زبائن دائمين، ومنهم من يسعى إلى اكتساب ميزة تنافسية، ومنهم من يسعى إلى كل هذا. وعموما هناك ثلاثة إستراتيجيات للتنافس وضعت لتحليل قوى التنافس، وذلك بغية الوصول إلى أفضل أداء عن بقية المنافسين في الصناعة، وينبه Porter إلى أن "كل واحدة من الإستراتيجيات الثلاث يمثل أسلوب وتوجه متميز يهدف إلى خلق والحفاظ على الميزة التنافسية لدى المنشأة، ويشدد على أهمية أن لا تكون الشركة في موقف المختنق في الوسط، أي أن تتبع إستراتيجية واحدة من الإستراتيجيتين دون الخلط بينهما"[1]، وهي:[2]

أ- **إستراتيجية قيادة التكلفة:** الإنتاج بأقل تكلفة كلية في الصناعة.

ب- **إستراتيجية التمييز:** تمييز المنتج المعروض بطريقة أو بأخرى عن منتجات المنافسين الآخرين.

ج- **إستراتيجية التركيز:** التركيز على نسبة محدودة من السوق بدلا من تغطية السوق ككل.

ترتكز هذه الإستراتيجيات الثلاثة على التكلفة، وتمييز المنتج، وتقسيم السوق، باعتبار هذه العوامل أحد أبرز أدوات التنافس. ويمكن تفصيل هذه الإستراتيجيات كالتالي:

1.3. إستراتيجية قيادة التكلفة:

تهدف إستراتيجية قيادة التكلفة إلى الوصول إلى منتجات تنافسية ذات تكلفة أقل مقارنة ببقية المنافسين المشابهين لها، أي"تُجسد هذه الإستراتيجية مدى قدرة المنظمة أو وحدة الأعمال على تصميم وإنتاج وتسويق منتج مقارن بدرجة كفاءة Efficiency أعلى من المنافسين"[3].

1- محمد بن عبد الله العوض، **إستراتيجيات التسويق التنافسية: إطار جديد لمفهوم عام**، الملتقى الأول "التسويق في الوطن العربي (الواقع وآفاق التطوير) "، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 16/15 أكتوبر، 2002، ص 02.

2- نبيل مرسي خليل، **الميزة التنافسية في مجال الأعمال**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص 105.

3 - مؤيد سعيد سالم، **أساسيات الإدارة الإستراتيجية**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص 145.

وبالتالي فإن هدفها هو الوصول إلى تحقيق المزايا التنافسية التالية:[1]

- المؤسسة التي تنتج بتكلفة أقل تكون في موقع أفضل من حيث المنافسة على أساس السعر.
- تتمتع المؤسسة المنتجة بتكلفة أقل بحصانة ضد العملاء الأقوياء، حيث لا يمكنهم المساومة على تخفيض الأسعار.
- فيما يتعلق بدخول المنافسين المحتملين إلى السوق، فالمؤسسة المنتجة بتكلفة أقل تحتل موقعا تنافسيا ممتازا يمكنها من تخفيض السعر ومواجهة أي هجوم من المنافسين الجدد.

ومنه فإن إستراتيجية قيادة التكلفة هي إستراتيجية تتبعها المؤسسة بهدف الوصول إلى منتوج بأقل تكلفة ممكنة داخل البيئة محل النشاط من أجل كسب ميزة تنافسية مرتبطة بالسعر، وتعرف هذه الوضعية بوضعية الهيمنة الشاملة بالتكاليف.

2.3. إستراتيجية التمييز:

إن إستراتيجية التمييز تعني"قدرة المنظمة أو وحدة الأعمال على توفير قيمة منفردة وعالية للمشتري ممثلة في منتج ذو جودة عالية، أو مواصفات خاصة مميزة، أو خدمات ما بعد البيع"[2]. كما تعني هذه الإستراتيجية "قدرة المؤسسة على توفير قيمة منفردة وعالية للعميل، ممثلة في منتج ذو جودة عالية أو مواصفات خاصة ومميزة، أو خدمات ما بعد البيع من أجل الحصول على قيم أعلى وأجدر من المنافسين الآخرين"[3].

1- نصيرة بن عبد الرحمان، **آليات تطوير الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل تحرير التجارة الخارجية**، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2006، ص 50.

2- مؤيد سعيد سالم، **المرجع نفسه**، ص 145.

3- Jean Charles Mathé, **Management stratégique concurrentiel**, Librairie vuibert, Germain, 2001,

نقلا عن: نصيرة بن عبد الرحمان، **مرجع سبق ذكره**، ص 51.

ولإستراتيجية التمييز أبعاد أهمها:[1]

- تصميم مميز عن المنتجات المنافسة.
- تكنولوجيا متميزة.
- خصائص مميزة للمنتج.
- خدمات ما بعد البيع أو طرق مميزة في التوزيع.

حسب كوتلر هناك خمسة أبعاد للتمييز في السوق من منظور تسويقي كما هي موضحة في الجدول التالي:

1- علي السلمي، **السياسات الإدارية في عصر المعلومات**، بدون رقم طبعة، دار غريب، القاهرة، 1995، نقلا عـن: نصيرة بن عبد الرحمان، **مرجع سبق ذكره** ،ص 51.

الجدول رقم (2-1): أبعاد إستراتيجية التمييز.

المنتج	الخدمات	الأفراد	نقاط البيع	الصورة
– الشكل	– سهولة الطلبات	– الكفاءة	– التغطية	– الرموز
– الوظيفة الاعتمادية	– التسليم	– اللباقة	– الخبرة	– الإعلام
– الكفاءة	– التركيب	– المصداقية	– الكفاءة	– الأجواء
– المطابقة	– تكوين العملاء	– الجدوى		– الحوادث
– الديمومة	– النصح	– الديمومة		
– قابلية التصليح	– التصليح	– الاتصال		
– النمط	– خدمات أخرى			
– الطراز				

المصدر: نصر الدين بن عمارة، **دور وأثر الميزة التنافسية في تسويق المنتجات الصيدلانية (دراسة حالة: مجمع صيدال)**، رسالة ماجستير في علوم التسيير

غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص 124.

عموما إن أهم مجالات التمييز التي تحقق هذه الإستراتيجية هي:[1]

- التمييز على أساس التفوق التقني.
- التمييز على أساس الجودة.
- التمييز على أساس تقديم خدمات مساعدة أكبر للمستهلك.
- التمييز على أساس تقديم المنتج قيمة أكبر نظير المبلغ المدفوع للحصول عليه.

1- نبيل مرسي خليل، **الميزة التنافسية في مجال الأعمال**، مرجع سبق ذكره، ص.ص 106-107، نقلا عن: نصر الدين بن عمارة، **المرجع نفسه**، ص 124.

تمكن هذه الإستراتيجية الشركات من التميز على الآخرين في منتوج معين يُكسب الولاء له من طرف الزبائن، ذلك لوجود ميزة تميزه عن بقية المنتجات، والتي تصبح حاجزا أمام دخول منافسين جدد للشركة صاحبة المنتج.

3.3. إستراتيجية التركيز:

تهدف هذه الإستراتيجية إلى التموقع الجيد داخل الصناعة من خلال تركيز نشاطاتها في جزء من السوق، أي استهداف شريحة معينة من المستهلكين، بإدخال خصائص مُعينة للمنتج تتوافق وأذواقهم، أو بخفض سعره، أي "هي إستراتيجية تنافسية موجهة إلى قطاع محدود من السوق المستهدف أو إلى مجموعة معينة من العملاء دون غيرهم، وذلك بدلا من التعامل مع السوق ككل، حيث تسعى المؤسسة التي تتبع هذه الإستراتيجية إلى الاستفادة من ميزة تنافسية في السوق المستهدف من خلال تقديم منتجات ذات أسعار أقل من المنافسين بسبب التركيز على خفض التكلفة، أو من خلال تقديم منتجات متميزة من حيث الجودة أو المواصفات أو خدمة العملاء بسبب التركيز على التميز"[1].

ويتضح من خلال هذه الإستراتيجية أنها تأخذ في التطبيق العملي بعدين أساسيين:[2]

أ- التركيز مع خفض التكلفة:

أي تخفيض التكلفة إلى أدنى حد ممكن، من خلال تقديم منتج منخفض التكلفة مقارنة مع المنافسين، وذلك بالتركيز على قطاع معين من السوق أو على مجموعة معينة من المستهلكين، وفي حالة استخدام هذه الإستراتيجية فإن المؤسسة تسعى إلى تحقيق ميزة تنافسية في قطاع السوق المستهدف تعتمد على التكلفة المنخفضة.

1- ثابت عبد الرحمان إدريس، جمال الدين محمد المرسي، **الإدارة الإستراتيجية: مفاهيم ونماذج تطبيقية**، الدار الجامعية، دون طبعة، مصر، 2003، ص 257، نقلا عن: نصيرة بن عبد الرحمان، **مرجع سبق ذكره**، ص 51.

2- فلاح حسن الحسيني، **الإدارة الإستراتيجية**، دار وائل، طبعة 1، عمان، الأردن، 2000، ص 184، نقلا عن نصيرة بن عبدالرحمان، **مرجع سبق ذكره**، ص 51.

ب- التركيز مع التميز:

وهنا يتم التركيز على شريحة محددة من العملاء الذين يرغبون في خدمة مميزة، حيث تسعى المؤسسة إلى تحقيق ميزة تنافسية في قطاع السوق المستهدف تعتمد على التميز في منتجاتها.

ومما تقدم، يتضح أن السمة المميزة لإستراتيجية التركيز هي تخصص المؤسسة في خدمة نسبة معينة من السوق الكلي وليس كل السوق، لأن الافتراض الأساسي الذي تقوم عليه هذه الإستراتيجية هو إمكانية قيام المؤسسة بخدمة سوق مستهدف بشكل أكثر فاعلية عما هو عليه الحال عند قيامها بخدمة السوق ككل.

بعد عرضنا للإستراتيجيات العامة للتنافس، والأهداف التي تحققها للمؤسسة، يمكن من خلال الجدول أدناه إظهار مختلف متطلبات هذه الإستراتيجيات كما يلي:

الجدول رقم (2-2) : متطلبات الإستراتيجيات العامة للتنافس.

الإستراتيجيات التنافسية	متطلبات المهارات والموارد	المتطلبات التنظيمية
قيادة التكلفة	- مصادر متعددة للحصول على الأموال وإمكانيات متاحة للحصول عليها. - مهارات خاصة بالعملية التصنيعية. - إشراف محكم على العمالة. - منافذ توزيع منخفضة التكاليف.	- رقابة محكمة على التكاليف. - تقارير رقابية منظمة ودورية. - حوافز مبنية على تحقيق الأهداف.
التميز	- قدرات تسويقية عالية. - قدرات عالية في مجال البحوث. - شهرة متميزة في مجال الجودة والتكنولوجيا. - النزعة نحو الإبداع. - تعاون قوى مع قنوات التوزيع.	- تنسيق قوى بين وظائف البحوث والتطوير - معايير وحوافز نوعية بدلا من المعايير والحوافز الكمية. - القدرة على جذب المهارات العالية والكفاءات المبدعة.
التركيز	- مزيج من المتطلبات الموضحة أعلاه موجهة مباشرة لتحقيق الهدف الإستراتيجي المحدد.	- مزيج من المتطلبات الموضحة أعلاه موجهة مباشرة لتحقيق الهدف الإستراتيجي المحدد.

المصدر: توفيق محمد عبدا لمحسن، **بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية**، دار الفكر العربي، دون طبعة، مصر، 2003، ص 157، نقلا عن: نصيرة بن عبد الرحمان، **مرجع سبق ذكره**، ص 52.

ثالثا: مؤشرات التنافسية.

أصبح العالم عبارة عن سوق واحدة يستطيع الزبون شراء منتوج ما في أي زمان ومكان، حيث هناك العديد من البدائل متاحة له، باعتبار السوق مليء بالمنتجات المتشابهة التي تنتجها مختلف المنشآت المتنافسة فيما بينها لكسب ولائه بمختلف الطرق، وبدورها تنافسية المنتجات أصبحت محدد هام بالنسبة للدول، كونها "تشمل العديد من الأبعاد التي يمكن قياسها بسلسلة من المؤشرات المختلفة"[1]، التي توفر معلومات تساعد هذه الدول على مواجهة تحديات التنمية المتواصلة.

1. أهمية مؤشرات التنافسية.

تلعب مؤشرات التنافسية دورا هاما في مساعدة اقتصاديات الدول، ذلك بتوفير عديد المعلومات لمساعدتها على مواجهة تحديات التنمية المتواصلة، من خلال تجميع كل قدراتها الاقتصادية بغية الرفع من الإنتاجية ومعدلات النمو الاقتصادي، وتبني سياسات اقتصادية ملائمة، وتقوية البناء المؤسسي، وإدخال تصحيحات هيكلية، فهي أداة مهمة لصانعي السياسة الاقتصادية، ورجال المال والأعمال، والمستثمرين، إذ هي تهدف إلى وضع وإرساء معايير تصنيفية لقياس وتبيان حجم الحريات الاقتصادية التي تتمتع بها دول العالم، وترتيب هذه الدول تبعا لقوة الحرية التي تتمتع بها، فهي تقدم تحليلا نظريا دقيقا لكل العوامل التي تؤثر في النمو الاقتصادي للدول، كما أن أهميته بالنسبة للاقتصاد تكمن في:[2]

1- رصد حالة الاقتصاد الوطني أو الصناعة في فترة ما ومقارنة أدائه عبر الزمن وإجراء المقارنات بين الدول والصناعات المختلفة.

1- Laurent BLEY, Guy SCHULLER, **les Indicateurs synthétiques de compétitivité 1995-2005, Revue Économie et Statistiques,** n°: 11, Août 2006, p 3.

2- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرتكزات تطوير الميزة التنافسية للاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية**، جامعة باتنة، باتنة، العدد 9، ديسمبر 2003، ص 123.

2- تشخيص وتحديد العوامل التي تعيق التنمية الاقتصادية وكفاءة تخصيص الموارد.

3- اقتناع رجال الأعمال والحكومات والمؤسسات المقرضة والمساهمين بحتمية وأهمية الإصلاحات الاقتصادية والمؤسسية، هذا بالإضافة إلى أن هذه المؤشرات تستخدم في الحملات الإعلامية الموجهة للمستثمرين المحليين والأجانب عن مناخ الإستثمار السائد في البلد محل الإستثمار.

فتخصص بلد ما في بعض المنتجات مرتبط بمدى تنافسية شركات قطاعاته، أي بمدى قدرتها في كسب حصص في الأسواق.[1] هذا ما أدى بالعديد من الهيئات والمنظمات الدولية إلى وضع العديد من المقاييس التي تقيس مدى تنافسية الشركات أو الدول فيما بينها بالاعتماد على العديد من المؤشرات، فبالإضافة إلى مساعدتها على مواجهة تحديات التنمية المتواصلة فإنها كذلك تؤدي إلى الرفع من جودة وتقانة المنتج، تخفيض تكلفة المنتج، وبالتالي تخفيض سعره، توسع وانتشار وتسويق المنتج خاصة على مستوى الأسواق الدولية، إدخال التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج، توفر خدمات مرافقة للمنتج، بناء بنية أساسية تنافسية لاقتصاد الدولة.

2. أنواع مؤشرات التنافسية.

1.2. المؤشرات الجزئية:

1.1.2. نمو الدخل الحقيقي للفرد:

إن ترشيد استعمال الثروات والموارد الطبيعية، وحسن استغلال رؤوس الأموال الوطنية، من خلال تجميع المدخرات، واستثمارها محليا، وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتحرير قطاع التجارة الخارجية بما يخدم المجموعة الوطنية، كلها عوامل تؤدي إلى تعظيم ثروة البلد، من زيادة تدفق النقد الأجنبي نحوه، وتحسن قيمة العملة المحلية، وزيادة

1- Michel BIALES, Rémi LEURION, Jean-Louis RIVAUD, **L'Essentiel sur l'Economie**, 4ème Edition, Berti Editions, Alger, 2007, p 230.

الصادرات، والتقليل من الواردات، وبالتالي تحقيق فائض في الميزان التجاري، الذي يؤدي إلى إعطاء التوازن لميزان المدفوعات، كلها عوامل تزيد في الدخل الحقيقي للفرد، وبالتالي زيادة حجم الاستهلاك الداخلي الذي ينعكس على رفاهية الأفراد. فنمو الدخل الحقيقي للأفراد هو مؤشر على قوة ومتانة الاقتصاد، وعلى النمو الإيجابي والازدهار الاقتصادي، وعلى الرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني، وبالتالي فإن نمو الدخل الحقيقي للأفراد هو مؤشر هام على التنافسية الوطنية.

2.1.2. النتائج التجارية:

تقترح الدراسات المتخصصة ثلاثة مقاييس رئيسية للنتائج التجارية المواتية لبلد ما هي: فائض مطرد في الميزان التجاري، حصة مستقرة أو متزايدة من السوق الدولية، تطور تركيب الصادرات نحو المنتجات ذات الثقافة العالية أو القيمة المضافة المرتفعة.[1]

1.2.1.2. رصيد الميزان التجاري:

إن اكتساب اقتصاد الدولة قدرة تنافسية عالية يؤدي إلى ارتفاع الطلب على منتجات شركاته، وبالتالي ارتفاع صادرات البلد نحو الخارج بعد تلبية الطلب المحلي، مما يقلل من واردات البلد لصالح زيادة الصادرات الذي يؤدي إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري للبلد، فرصيد الميزان التجاري هو مؤشر هام على تنافسية الاقتصاد الوطني إن لم يكن أهم مؤشر.

2.2.1.2. تركيب الصادرات وحصة السوق:

إن لحجم ونوعية الصادرات لبلد ما دلالة هامة على القدرة التنافسية للبلد، فنسبة صادرات كل قطاع تحدد مدى أهميته في الاقتصاد الوطني، وبالتالي مرافقته بالعناية والتشجيع، وتوفير الرعاية له بتوفير مزيد من الضمانات والحوافز والتسهيلات، من خلال

1- محمد عدنان وديع، **مرجع سبق ذكره**، ص 21.

المحافظة على هذه الميزة النسبية لهذه القطاعات الداعمة للقدرة التنافسية للبلد.

كما أن قدرة المنتجات الوطنية على اختراق الأسواق الدولية والتمركز فيها والانتشار يكسب حصة فيها تدعم الصادرات ليصبح تركيب الصادرات وحصة السوق مؤشر على القدرة التنافسية الوطنية.

2.2. المؤشرات الموسعة:

هناك العديد من الهيئات والمعاهد والمؤسسات والمنظمات الجهوية والإقليمية والدولية تُعد دوريا تقارير عن التنافسية في العالم، معتمدة في ذلك على محددات ومعالم ومقاييس محددة، تُرتب على إثرها تنافسية الدول، لتكون دليلا أمام الاقتصاديين والمستثمرين والسياسيين وعموم المهتمين.

نذكر بهذا الصدد تصنيفات الجهات التالية:

1.2.2. تصنيف المعهد الدولي لتنمية الإدارة (IMD):

مقر هذا المعهد سويسرا، يقدم كل سنة تقريرا يتضمن تصنيفا سنويا يصنف الدول التي تتنافس على تحقيق المعايير الدولية للتنافسية العالمية، والبيانات التي يعتمد عليها في الدراسة والتقييم يحصل عليها من مصادر عالمية وإقليمية، ومحلية، إضافة إلى المعلومات التي يحصل عليها من قبل معاهد ومؤسسات عالمية مستقلة، أما مجال الدراسة فهو يمتد لخمس سنوات.

لخص هذا المعهد المؤشرات في ثمانية عوامل وردت في تقرير سنة 1997 وهي مبينة في الجدول التالي:

الجدول رقم (2- 3): تكوين عوامل مؤشر المعهد الدولي لتنمية الإدارة.

رقم	تسمية العامل	عدد المؤشرات
01	**الاقتصاد الكلي**	30
02	**العولمة**	45
03	**الحكومة**	48
04	**المالية**	27
05	**البنية التحتية**	32
06	**الإدارة**	36
07	**العلوم والتقنية**	26
08	**البشر**	44

المصدر: محمد دويس، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول: حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة ورقلة، 2005/2004، ص 18.

وفي تقرير عام 2002 تم تجميع المؤشرات في أربعة عوامل هي:

- الإنجاز الاقتصادي.
- فاعلية الحكومة.
- فاعلية قطاع الأعمال.
- البنية التحتية.

و لكل من هذه العوامل عناصر، ولكل من هذه العناصر مؤشرات أو متغيرات بلغ عددها 244 متغيرا عام 1997 و314 عام 2000، بعضها بشكل قياسات كمية مباشرة وأخرى قياسات عن مسوحات رأي.[1]

1- محمد عدنان وديع، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 22- 23.

وبالنسبة لسنة 2009 فإن المعهد صنف 57 دولة صناعية ونامية وأشتمل على 329 معيار صنفت إلى أربعة محاور رئيسية هي: الأداء الاقتصادي، كفاءة السياسات الحكومية، كفاءة قطاع الأعمال والبنية التحتية، إضافة إلى ذلك تم استخدام إستبانة وزعت على 3960 مشارك بالتعاون مع وإشراف 54 شريك محايد عبر العالم لضمان جودة ودقة المعلومات[1]. كما أن كل معيار من المعايير الأربعة الرئيسية ينقسم إلى خمس معايير فرعية لتصل إلى 20 معيار.

من خلال قراءتنا للتقرير الصادر عن المعهد الدولي لتنمية الإدارة لسنة 2009 نستنتج ما يلي:

1- إن نتائج التقييم التي يقوم بها المعهد كل سنة تعتبر كمعطيات مرجعية يمكن أن يستخدمها كل من السياسيين (قادة البلدان)، أو المسيرين (مدراء ومسيري ومالكي الشركات والمؤسسات)، أو الاقتصاديين (باحثين أو مهتمين)، على مختلف المستويات الإدارية، إما لتطوير السياسات الاقتصادية، أو لتصحيح الإختلالات الهيكلية، أو لتحسين السياسات الاجتماعية.

2- إن تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة يساعد على تحليل وتصنيف بعد دراسات معمقة لمدى قدرة الاقتصاديات على خلق بيئة الأعمال التي تعزز القدرة التنافسية للمؤسسات في مختلف القطاعات وكيفية المحافظة عليها، وتجنب العوائق التي قد تعترضها، حتى تستطيع هذه المؤسسات تحقيق القيمة المضافة التي تؤدي إلى تعظيم ثروة البلد.

2.2.2. تصنيف المنتدى الاقتصادي العالمي WEF (سويسرا):

المنتدى الاقتصادي العالمي World Economic Forum، هي مؤسسة دولية مستقلة عن أي حكومة أو دولة، مقرها بجنيف بسويسرا، تعقد كل سنة ملتقى كبير يحضره كبار

1- معهد التنمية الإدارية ، دولة قطر، من الموقع الشبكي: *www.iad.gov.qo*.

القادة والساسة ورجال الأعمال وعلماء الاقتصاد والمثقفين والصحفيين من كل أنحاء العالم، ليعد تقريرا سنويا يشرح فيه الأوضاع الاقتصادية في العالم ليكون كوثيقة مرجعية للمهتمين، أُسس هذا المنتدى في سنة 1977 من طرف (كلاوس شواب) أستاذ أعمال بسويسرا، وقد صدر التقرير لهذه السنة باسم المخاطر العالمية 2010.

يركز تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي على تحديات التنمية في العالم، ويساهم في وضع برامج إقليمية وجهوية، ودولية، لاتخاذ قرارات جريئة توفر فرص العمل للشباب، بالإضافة إلى ذلك تركز هذه البرامج الشاملة على الاستثمارات وقضايا سوق العمل. ومن الموضوعات الأخرى الفرعية التي يتناولها المنتدى إما في اجتماعاته أو في ملتقياته السلام والأمن في العالم، وكيفية تحقيق الرفاهية الاقتصادية، والعلاقات الدولية وقضايا الشباب والثقافة والهوية. بالنسبة لتقرير 2009-2010 قدم مؤشرا يحتوي على 12 ركن و110 متغيرا، وشملت الدراسة 133 دولة.

وأعتمد تقرير التنافسية العالمي بالنسبة لسنة 2010 في تحليله لتنافسية الدول الذي شمل دراسة 133 دولة على نوعين رئيسيين من البيانات وهي:

- **البيانات الكمية:** هي بيانات يعبر عنها بأرقام عددية، تعطي القيمة الفعلية للظاهرة، وغالبا ما تكون بيانات متعلقة بالأداء الاقتصادي، ويتم الحصول على هذا النوع من المعلومات من خلال النشرات الإحصائية الرسمية للمؤسسات والمنظمات والدول.

- **البيانات الوصفية:** هي بيانات غير رقمية (وصفية)، أو بيانات رقمية مرتبة في شكل مستويات، أو في شكل فئات

3.2.2. تصنيف البنك الدولي:

البنك الدولي هو مؤسسة مالية دولية إنمائية مهمتها الأساسية هي محاربة الفقر وذلك عن طريق مساعدة الدول بغرض التطوير وبناء البنية التحتية التي تؤدي إلى القضاء على الفقر،

بالإضافة إلى تشجيع وحماية الإستثمار العالمي، وقد أنشأت في نفس الوقت مع صندوق النقد الدولي حسب مقررات بريتن وودز، بدأ العمل في 27 جانفي 1946، وهو مؤلف من خمسة مؤسسات وثيقة الترابط فيما بينها هي:

- البنك الدولي للإنشاء والتعمير.
- المؤسسة الإنمائية الدولية: مهمتها تقديم قروض بدون فائدة إلى أفقر البلدان النامية.
- هيئة التمويل الدولية: تعمل على تشجيع النمو في البلدان النامية بتوفير الدعم للقطاع الخاص.
- وكالة ضمان الإستثمار المتعدد الأطراف: تقوم بتوفير ضمانات للمستثمرين الأجانب عند الخسارة الناجمة عن المخاطر غير التجارية.
- المركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار: مهمته تشجيع الإستثمار الدولي عن طريق التوفيق والتحكيم في المنازعات الاستثمارية التي تنشأ بين المستثمرين الأجانب والبلدان المضيفة.

يعتمد على"64 مؤشرا، تغطي 100 دولة منها 11 دولة عربية من ضمنها الجزائر"[1]، في 5 عوامل وهي:[2]

- الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط).

1- زيدان محمد، بريش عبد القادر، **دور الحكومات في تدعيم التنافسية (حالة الجزائر)**، المؤتمر العلمي الدولي حول "الأداء المتميز للمنظمات والحكومات"، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، قسم علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 09/08 مارس، 2005، ص 17.

2- كمال رزيق، بوزعرور عمار، **التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية**، الملتقى الوطني الأول حول"الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 21-22 ماي، 2002، ص 4.

- الديناميكية الكلية وديناميكية السوق (النمو والاستثمار، الإنتاجية، حجم التجارة الإجمالي، تنافسية التصدير).
- الديناميكية المالية.
- البنية التحتية ومناخ الإستثمار (شبكة المعلومات والاتصالات، البنية التحتية المادية، الاستقرار السياسي والاجتماعي).
- رأس المال البشري والفكري.

4.2.2. تقرير التنافسية الإفريقية للبنك الإفريقي للتنمية:

إن إنشاء مجموعة البنك الإفريقي للتنمية فرضتها ظروف الفقر والحرمان والتخلف الاقتصادي الفظيع الذي تشهده القارة الإفريقية، ولمواجهة هذه التحديات بادرت مجموعة الدول الإفريقية عن طريق بنوكها ومؤسساتها المالية إلى إنشاء هذه المجموعة التي تتكوّن من البنك الإفريقي للتنمية والصندوق الإفريقي للتنمية والصندوق الخاص بنيجيريا. وقد أستحدث البنك الإفريقي للتنمية سنة 1964 بهدف المساهمة في التنمية الاقتصادية للبلدان الإفريقية الأعضاء ويضمّ البنك حاليا 77 عضوا منها (53 بلدا إفريقيا و24 بلدا غير إفريقي). ويوجد المقرّ الرسمي للبنك بأبيدجان بالكوت ديفوار ومقرّه الوقتي بتونس.

تتوزّع قروض هذه المؤسسة المالية على مختلف القطاعات التالية: خطوط التمويل لفائدة البنوك، برامج الإصلاح الاقتصادي، بنية أساسية (طرقات وسكك حديدية)، فلاحة، صناعة، مناجم وصناعات كيميائية، ماء صالح للشرب وكهرباء، صحة وتعليم، القطاع الخاص.

كما يقدم البنك هبات ومعونات مختلفة لمؤسسات وهيئات ومخابر عمومية أو خاصة بالبلدان الإفريقية.

ويعد البنك تقرير عن التنافسية يصدر كل سنة بالاشتراك مع المنتدى الاقتصادي العالمي والبنك الدولي، يقيم التنافسية الإفريقية، وقد صدر تقرير التنافسية الإفريقية لعام 2009

من العاصمة أبيدجان وأعلن عنه من المقر الإقليمي بتونس. وقد ركز تقرير هذه السنة على التنمية المالية والتجارة الحرة، البنية التحتية والصحة والتعليم وغيرها....

5.2.2. تصنيف حسب مؤشر الحرية الاقتصادية:

مؤشر الحرية الاقتصادية هو تقرير ترتيبي تعده مؤسسة Heritage Foundation الأمريكية بالتعاون مع صحيفة "وول ستريت جورنال" الأمريكية، حيث ترتب فيه الدول حسب الحرية الاقتصادية، وكان أول إصدار له سنة 1995، مما يعني بلوغه عامه الخامس عشر سنة 2010.

والحرية الاقتصادية تبعا لواضعي التقرير تعني حرية الأعمال والتجارة والمال والاستثمار الأجنبي، النظام المصرفي وتملك الأراضي والخصخصة والتحرر من الفساد، وحرية الأجور والعمالة والتشريعات المنظمة للأعمال وغيرها:[1]

كما أن هذا المؤشر يعتمد في دراسته لدرجة الحرية الاقتصادية على عشرة عوامل وكل عامل يتكون من مجموعة من المتغيرات (مجموع المتغيرات 50) وهذه العوامل هي:[2]

- حرية التجارة.
- العبء الضريبي للحكومة.
- تدخل الحكومة في الاقتصاد.
- السياسة النقدية.
- تدفقات رأس المال والاستثمار الأجنبي.
- الجهاز المصرفي.

1- الحرية الاقتصادية، موقع الأسواق العربية الإلكتروني، من الموقع الشبكي:
http://www.alaswaq.net/views/2007/01/21/5534.html.

2- كمال رزيق، بوزعرور عمار، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 4-5.

- الأجور والأسعار.
- حقوق الملكية.
- الأنظمة.
- السوق السوداء.

وحسب تصنيف مؤشر الحرية الاقتصادية لسنة 2009 فأن الجزائر قد احتلت المرتبة 107 بملخص 56.6 مقارنة بسنة 2008 أين احتلت المرتبة 124 بملخص 5.57، وهو ما يعني قفزة نوعية بلغتها الجزائر، وأنها في تجاوب مستمر مع مؤشرات الحرية الاقتصادية.

6.2.2. مؤشر التنافسية العربية:

يعد المعهد العربي للتخطيط بالكويت دوريا تقرير التنافسية العربية الذي صمم مؤشر مركب للتنافسية يُرتب فيه الدول العربية حسب بيانات موضوعية، حيث أن ارتفاع قيمته تعني تحسنا في التنافسية للدولة صاحبة الترتيب والعكس صحيح، كما أن كل قيم المؤشرات محصورة ما بين الواحد والصفر، إذ يعني الواحد أفضل أداء كما يعني الصفر أقل أداء، ويتكون هذا المؤشر من مؤشرين فرعيين فقط.

7.2.2. مؤشر مؤسسة بيت الحرية الأمريكية:

منظمة بيت الحرية Freedom House هي منظمة أمريكية تأسست عام 1996 بالولايات المتحدة الأمريكية، تصدر تقريرا سنويا عن مؤشرات الحرية بالعالم تحت عنوان: (Freedom in the World)، ويصنف هذا التقرير الدول حسب أتساع هامش الحرية فيها وتراجع دور النظام الحاكم في تسيير الحياة السياسية والاقتصادية والاجتماعية للأفراد والجماعات.

8.2.2. مؤشرات صندوق النقد الدولي (FMI):

يعتبر الصندوق مؤسسة متخصصة من مؤسسات الأمم المتحدة إلا أنه لا يشترط لعضويته

أن تكون الدولة عضوا في هذه المنظمة الدولية، ويبلغ عدد أعضائه في الوقت الحاضر أكثر من مائة وثلاثين دولة، ويتزايدون من عام لآخر، ويضم الصندوق أعضاء أصليين هم الدول التي حضرت مؤتمر بريتن وودز والتي أودعت الوثائق الدبلوماسية بانضمامها إلى الصندوق حتى آخر ديسمبر 1946، أما الدول التي انضمت إلى الصندوق بعد هذا التاريخ فلا تعتبر من الأعضاء الأصليين. وجدير بالذكر أنه لا فرق في الحقوق والالتزامات بين الأعضاء الأصليين وغير الأصليين[1]، ويقوم صندوق النقد الدولي دوريا بنشر بعض أداء المؤشرات الاقتصادية الكلية التي تتابع الآفاق الاقتصادية العالمية، مثل: الناتج المحلي الخام، ميزان الحسابات الجارية، التضخم، البطالة، أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، ...الخ. ويعتبر الصندوق أن أولوياته تتمثل في الحفاظ على استقرار الاقتصاد الكلي وذلك بالتوجه نحو نموذج تنموي داخلي.

1 - محمود يونس، **اقتصاديات دولية**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 366.

المبحث الثالث

سياسات دعم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري

عملت الجزائر جاهدة في العشريتين الأخيرتين على القيام بإدخال إصلاحات هيكلية عميقة على اقتصادها بغية الخروج من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، هدفها في ذلك الاندماج في الاقتصاد العالمي، والانفتاح على الأسواق الدولية، وهذا راجع لأسباب عديدة أولها: الأزمة الاقتصادية الحادة التي عرفتها الجزائر سنة 1986 والناتجة عن السقوط الحر لأسعار البترول المصدر الوحيد لمداخيل الجزائر من العملة الصعبة والمورد الأساسي الذي تبنى عليه الموازنة العامة للدولة، وبالتالي أَحدَثَ هذا الهبوط الحاد في أسعار البترول تراجع كبير في مداخيل الجزائر من العملة الصعبة، الشيء الذي أدى إلى عجز كبير في موازنة الدولة، مما نتج عنه أزمة اقتصادية خانقة في الجزائر عجزت الدولة فيها حتى عن تسديد أجور موظفي القطاع العام، مما أضطر الحكومة ساعتها إلى الالتجاء إلى طلب المزيد من القروض الخارجية، وإلى طبع المزيد من الأوراق المالية من طرف البنك المركزي من أجل الإنفاق العام وما نتج عنه من تضخم حاد. ثانيا التحولات الاقتصادية التي عرفها العالم من عولمة الاقتصاد، والانتشار الكبير للشركات المتعددة الجنسية، وانحصار الحدود بين الدول، وضعف المنتج المحلي، حيث شهد العالم ترابطا للاقتصاد العالمي واندماجه في بعضه البعض، فأقيمت التكتلات الجهوية والإقليمية والعالمية، وأبرمت عديد الاتفاقيات وأقيمت عديد الشراكات، فكان لزاما على الجزائر أن تلحق بالركب العالمي. هذا إضافة إلى الشروط التي فرضها صندوق النقد الدولي على الجزائر، وكذا فشل تطبيق المخططات الاقتصادية التي طبقتها الجزائر، كل هذا جعل الجزائر تدخل إصلاحات وتعديلات هيكلية عميقة على اقتصادها.

أولا: تحرير التجارة الخارجية، تأهيل قطاع المحروقات، وإعادة تأهيل القطاع الصناعي.

1. تحرير التجارة الخارجية.

تعاظمت أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية، بسبب ارتفاع نسبة ما يشكله قطاع التجارة الخارجية من الناتج القومي الإجمالي (GNP) لكثير من الدول المشتركة في التجارة[1]، باعتبارها "من أقدم صور الأعمال الدولية التي مارستها الشعوب على اختلاف تاريخها. إلا أن الملاحظ أن حجم التجارة الخارجية بين الدول في الوقت الحالي قد تضخم وزاد بصورة كبيرة"[2]، فلقد تعددت الصيغ المختلفة في تعريفها، بناء على توجهات المدارس الفكرية، وكذا على أساس الهدف من دراستها، وبمرور الوقت ازدادت "أهمية التجارة الخارجية لدى العالم فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا، أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا. ولذا فإن التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن ثم تسهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم"[3]. فقطاع التجارة الخارجية من القطاعات الأساسية لأي نظام اقتصادي، إذ يعتبر شريان الحياة للاقتصاد الوطني، وأهم قطاع تبنى عليه العلاقات الاقتصادية الدولية، فقوة الدولة تكمن في قوة صادراتها، وضعف اقتصادها يُعرف من كثرة وارداتها وبالتالي مكانة الاقتصاد الوطني ضمن العلاقات التجارية الدولية تحددها التجارة الخارجية، "حيث تمثل الصادرات مؤشرا

1- حسام علي داود، أيمن أبو خضير، أحمد الهزايمة، عبد الله صوفان، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002، ص 13.

2- مصطفى كامل، عبد الغني حامد، **إدارة الأعمال الدولية**، بدون طبعة، مؤسسة لورد العالمية للشؤون الجامعية، البحرين، 2006، ص 10.

3-كامل بكري، السيد السريتي، أسامة الفيل، **الاقتصاد الدولي: التجارة والتمويل**، بدون طبعة، الناشر: قسم الاقتصاد كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، 2009، ص 8.

للطاقة الإنتاجية للبلاد وتلبية حاجياته، كما تعبر الواردات عن مدى اعتماد الاقتصاد الوطني على الخارج"[1]. فإذا نظرنا لقطاع التجارة الخارجية من نظرة سياسية فإنه يعبر عن سيادة الدولة، أما اقتصاديا فلا توجد دولة في العالم مكتفية ذاتيا (أي مستقلة عن بقية بلدان العالم)، لذا كل الدول تسعى إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي، ودليل ذلك هو نشأة المنظمة العالمية للتجارة التي تسعى إلى تحرير التجارة الدولية.

أما بالنسبة للجزائر فإن قطاع التجارة الخارجية يعتمد كليا على الواردات، في حين أن صادراته مشكلة من البترول خصوصا وقطاع المحروقات عموما، لذا "اعتقدت السلطة تحت تأثير بعض الأعوان الاقتصاديين، بأهمية استحداث إطار مؤسساتي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات، يعمل على توفير الدعم والإسناد لقطاعات التصدير ويسهر على تطبيق سياسة الحكومة في مجال تنويع الصادرات"[2]، لهذا عملت الجزائر في السنوات الأخيرة على التقليل من الواردات وتنويع صادراتها، بقيامها بالعديد من الإجراءات مثل: إلغاء التسيير المخطط للاقتصاد والاندماج في الاقتصاد العالمي، ذلك بإتباع اقتصاد السوق، إصدار قوانين وتشريعات جديدة مشجعة الخواص والمؤسسات العمومية على التصدير خارج قطاع المحروقات، مثل إنشاء وكالات وهيئات خاصة ك: الوكالة الوطنية لترقية الصادرات وغيرها، الحد من الواردات وذلك عن طريق عدم منح رخص الاستيراد، خاصة السلع المنتجة محليا لحمايتها، تشجيع قدوم الاستثمارات الأجنبية المباشرة واستقرارها باعتبارها الوسيلة الأهم للرقي بالصادرات الوطنية والدخول في تحالفات واتفاقيات جهوية إقليمية ودولية، لكي تفتح الطريق أمام المنتجات الوطنية للدخول للأسواق الدولية. لأجل كل هذا، ولأجل اندماج الاقتصاد الوطني في التجارة الخارجية، ومنه في النظام الاقتصادي العالمي الجديد،، تم اعتماد رؤية إستراتيجية تهدف أساسا إلى

1- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 125.

2 - عجة الجيلالي، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**، الطبعة الأولى، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007، ص 249.

تنويع الصادرات وترقيتها حيث ترتكز على المحاور التالية:[1]

1.1. **التحفيزات الجبائية:** وتشمل على تحفيزات ضريبية وجمركية.

1.1.1. التحفيزات الضريبية:تشتمل على عدة إعفاءات مثل:

- الإعفاء من الضرائب على الأرباح الصناعية والتجارية حيث تحدد نسبة الإعفاء فيها كنسبة إلى رقم الأعمال الناتج عن التصدير بالمقارنة برقم الأعمال.
- الإعفاء من الدفع الجزافي ومن الرسم على النشاط التجاري والصناعي.
- الإعفاء من الضرائب المباشرة.
- إعفاء عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع المصدرة من الرسم على القيمة المضافة.

2.1.1. **التحفيزات الجمركية:** حيث تشمل مجموعة من الإجراءات، نوجز أهمها فيما يلي:

- **القبول المؤقت:** ويقصد به النظام الجمركي، الذي يسمح بأن تقبل في الإقليم الجمركي البضائع المستوردة لغرض معين والمعدة لإعادة التصدير خلال مدة معينة مع وقف الحقوق والرسوم ودون تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي مدة مكوث البضائع تحت نظام القبول حسب المدة الضرورية للقيام بالعمليات التي استوردت من أجلها.
- **إعادة التموين بالإعفاء:** ويقصد به النظام الجمركي الذي يسمح بأن تستورد، بالإعفاء من الحقوق والرسوم عند الاستيراد، بضائع مستعملة في تصنيع البضائع المصدرة.

1- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص.ص.ص 126-127-128-129.

- **نظام التحسين عند التصدير (التصدير المؤقت):** حيث يمنح للمؤسسات إمكانية تصدير بعض منتجاتها مؤقتا بغرض تحويلها أو تصنيعها بالخارج، بهدف الرفع من القيمة التجارية لمنتجاتها عن طريق تحسين نوعيتها.

- **نظام التصدير المؤقت** Le Système ATA: حيث يساعد المصدرين على المشاركة في المعارض الدولية وإرسال عينات تجارية وذلك عن طريق الدفتر ATA (و هو الوثيقة الجمركية الدولية لتسهيل دخول وخروج البضاعة المعدة للمعارض في جميع البلدان الموقعة على الاتفاقية المتعلقة بهذا الشأن).

بالإضافة إلى ما سبق، فقد تم اللجوء إلى جملة من الإجراءات بغية ترقية الصادرات الجزائرية وجعلها تتمتع بميزة تنافسية بالأسواق الأجنبية، ومن ذلك نذكر ما يلي:

- اعتماد سعر صرف موات: وذلك عن طريق تخفيض سعر صرف العملة الوطنية، مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على المنتجات الوطنية بافتراض وجود مرونة طلب سعرية.

- تأمين وضمان الصادرات: تديره الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.CAGEX

- إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات (FSPE) بمقتضى قانون المالية لسنة 1996.

- إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) والشركة الجزائرية للأسواق والمعارض (SAFEX)، والمرصد الوطني للأسواق الخارجية، والديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية (في أكتوبر 1996).

- إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى بعض سفاراتنا بالخارج للتعريف بالمنتج الوطني وفرص الاستثمار الموجودة بالجزائر.

- عصرنة إدارة الجمارك، وتسهيل الإجراءات الجمركية بما يتناسب مع التحولات الاقتصادية الدولية.

2.1. دور الجهاز المصرفي في تمويل التجارة الخارجية.

حيث اعتمدت البنوك إستراتيجية جديدة أكثر مرونة تتعلق بتقنية الدفع، وتسيير الخطر بالإضافة إلى إستراتيجيات تخص عمليات التغطية.

3.1. مراقبة الجودة والنوعية وتخفيض تكاليف النقل.

حيث يشترط إخضاع المنتجات الموجهة للسوق الخارجي لمعايير النوعية المعمول بها عالميا، وبذلك ترفق بشهادة تفتيش، وفي هذا الإطار تم إنشاء المركز الجزائري لمراقبة الجودة والرزم (CACQE)، الذي يعمل على دعم ومساندة المؤسسات الصناعية الراغبة في تحسين جودة منتجاتها ومراقبتها لغرض تأهيلها لاقتحام الأسواق الخارجية، كما تعمل وزارة التجارة من خلال مديرية مراقبة الجودة رسم المحاور الكبرى للجودة بالتنسيق مع بقية الهيئات الأخرى، ونشير بأن عدد المؤسسات الوطنية الحاصلة على شهادات الإيزو لا يعرف ارتفاعا سريعا.

4.1. تخفيض تكاليف النقل.

حيث قامت شركات النقل البري والجوي وكذا مؤسسات الموانئ والبحرية بتقديم إجراءات تتمثل في تخفيض أسعارها في نطاق تشجيع وترقية الصادرات خارج المحروقات. والجدير بالإشارة أن ميزان المدفوعات قد حقق فائضا، ساهم بشكل أساسي في رفع احتياطي الجزائر من العملات الأجنبية من 6 مليار دولار في نهاية سنة 2000 إلى 12 مليار في نهاية سنة 2001 ، وهو أعلى مستوى له منذ الثمانينات، ويكفي لتغطية الواردات لأكثر من عام.

2. تأهيل قطاع المحروقات (النفط-الغاز).

قبل وبعد استقلال الجزائر بقي قطاع المحروقات تحت سيطرة الشركات المتعددة الجنسية، خاصة الفرنسية منها مُستغلة آبار الحقول البترولية والغازية، دون أي استفادة للحكومة الجزائرية، كما ظل حق التنقيب والبحث والاستكشاف حق لهذه الشركات وحق الدولة الجزائرية مُصادر، فقامت الجزائر بتأسيس شركة وطنية جزائرية هي شركة "سونطراك" ذلك بتاريخ: 1964/12/31، بغية التقليل من هيمنة الشركات الفرنسية على هذا القطاع، والإنفراد بسياسة مستقلة فيه، وتحريره من الاستغلال والاحتكار. أوكلت لها المهام التالية: التنقيب الإنتاج، النقل، التوزيع، التسويق. لكن قوة احتكار الشركات المتعددة الجنسية لمصادر المحروقات وصعوبة منافسة شركة سونطراك لها أضطر الحكومة الجزائرية بتاريخ 24 فيفري من عام 1971 بإعلان قرارها التاريخي بتأميم قطاع المحروقات (بترول-غاز)، ليتبعه قرار تأميم قطاع المناجم.

وبعد الهزة الاقتصادية العنيفة التي تعرضت لها الجزائر بفعل السقوط الحر لأسعار البترول سنة 1986 (انهارت أسعار البترول من 39 دولار للبرميل سنة 1981 إلى 14 دولار للبرميل سنة 1986)، فكرت الجزائر بإدخال تعديلات على هذا القطاع الإستراتيجي، رغبة منها في جذب استثمارات دولية لهذا القطاع والرفع من تنافسيته حتى تتفادى مستقبلا أي أزمة قد تضرب اقتصادها. فقامت الحكومة الجزائرية بإعداد مشروع قانون لتحرير قطاع الطاقة، رغبة منها في إصلاح هذا القطاع بغية إعطاء قطاع النفط والغاز في الجزائر وضعا جديدا يمكنها من الاستفادة من الخبرات والتقنيات والعروض المتاحة في السوق الدولية للنفط والغاز، وبالتالي تأهيله عالميا حتى ترقى بقدرته التنافسية إلى المستوى الدولي وكان هذا من خلال مجموعة من التشريعات حسب التسلسل الزمني التالي:

جاء القانون 05-07 المؤرخ في 28 أفريل 2005 الذي يتعلق بالمحروقات المتكون من 115 مادة، الذي يهدف إلى إعادة تأهيل قطاع المحروقات محددا ما يلي:[1]

1- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 50، الصادرة بتاريخ 19 يوليو 2005، القانون رقم 05-07 المتعلق بالمحروقات.

- النظام القانوني لنشاط البحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بواسطة الأنابيب، وتكريرها وتحويل وتسويق وتخزين المنتجات البترولية، وكذا الهياكل والمنشآت التي تسمح بممارسة هذا النشاط.
- الإطار المؤسساتي الذي يسمح بممارسة هذا النشاط المذكور أعلاه.
- حقوق والتزامات الأشخاص لممارسة نشاط أو العديد من النشاطات المذكورة أعلاه.

هدف هذا التشريع هو إزالة الاحتكار التام والتسيير الإداري المباشر عن قطاع المحروقات، ليبقى دور الدولة منح الحقول النفطية والغازية والمنجمية، والتراخيص باستغلال حقول جديدة، وإعادة تنظيم وهيكلة شركة سونطراك وجعلها شركة بترولية إستراتيجية اقتصادية تنافسية تتنافس مع باقي الشركات النفطية على المستوى الدولي، حيث وفر هذا القانون صراحة كل الإمكانيات والقدرات القانونية والإدارية والمادية والتنظيمية لشركة سوناطراك للرفع من القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في قطاع المحروقات.

أما الأمر 06-10 المؤرخ في 29 يوليو 2006، المعدل والمتمم للقانون رقم: 05-07 المؤرخ في 28 أفريل 2005 المتعلق بالمحروقات، قام بإدخال تعديلات على تسعة عشر (19) مادة قانونية من أصل 115 جاء بها القانون 05-07، صبت بمجملها في تعزيز قدرات شركة سوناطراك، وكان أهم تعديل قد جاء في المادة 68 من الأمر، التي أعطت المؤسسة الوطنية سوناطراك حق الاستفادة من امتياز النقل بواسطة الأنابيب، متحملة بذلك الأخطار والتكاليف والخسائر المترتبة على ذلك، أو تمارسها بشراكة مع شركات متعددة الجنسية، بذلك تبسط شركة سوناطراك صلاحياتها على كامل قطاع المحروقات في الجزائر، وتمثل ذلك صراحة في نص المادة المذكورة أعلاه من خلال:[1]

1- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 48، بتاريخ 30 يوليو 2006، الأمر رقم 06-10، المعدل والمتمم للقانون رقم: 05-07.

يمكن أن يمارس نشاط النقل بواسطة الأنابيب من طرف:

- المؤسسة الوطنية سوناطراك، شركة ذات أسهم أو:
- كل شركة أخرى تخضع للقانون الجزائري وتتكون من كل شخص والمؤسسة الوطنية سوناطراك، شركة ذات أسهم التي يجب عليها أن تساهم في الشركة المذكورة بنسبة لا تقل عن 51%.

3. إعادة تأهيل القطاع الصناعي.

نقصد بالتأهيل اتخاذ مجموعة من الإجراءات قصد تحسين أداء المؤسسة في ظل المنافسة الدولية، والتكيف مع التحولات الاقتصادية الدولية قصد الاندماج في الاقتصاد الدولي، والاستعداد للمنافسة التي ستنتج عن الدخول الحر للسلع الأوروبية نحو السوق الجزائري، وبذلك تصبح المؤسسات تنافسية على مستوى الأسعار والجودة وقادرة على مواكبة تطور الأسواق[1]. كما أن "مفهوم التأهيل من الناحية الاقتصادية الجزئية يرتكز على فكرتين أساسيتين هما: فكرة التقدم (progrès) وفكرة المقارنة أو المعايرة (étalonnage)، فتأهيل مؤسسة ما قد يعني جعلها تتقدم لكي تصبح على الأقل في نفس مستوى تنافسية وكفاءة وفعالية نظيراتها من المؤسسات"[2].

من خلال ما سبق يمكن اعتبار التأهيل إعادة هيكلة إما كلية أو جزئية للمؤسسة، هدفه التجديد من أجل الرفع من كفاءتها الاقتصادية، مستعينة بخبرات وتجارب دولية متمكنة في هذا المجال، ولن يتم ذلك إلا بمعرفة وتشخيص مواضع الضعف والخلل في المؤسسة لتداركها.

1- ناصر مراد، **شروط نجاح اتفاق الشراكة الأوروجزائري**، **مجلة علوم إنسانية**، السنة الخامسة، العدد 34، 2007.

2- عبد الحق بوعتروس، محمد دهان، **تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات: دراسة حالة الجزائر والدول النامية"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 22/21 نوفمبر، 2006، ص 5.

ومن الأهداف التي تصبوا إليها برامج وخطط التأهيل ما يلي:[1]

- تحديث المحيط الاقتصادي.
- تقوية هياكل الدعم.
- التمكين لتطوير تنافسية المؤسسات.
- تطوير التجهيزات.
- تطوير نظام التنظيم والتسيير.
- تطوير أنظمة الإنتاج.
- تكوين العمال والمسيرين والإداريين بالطرق الحديثة.
- مساعدة المؤسسات على تحسين الجودة، والعمل بمعايير الجودة العالمية مثل "إيزو".
- ترقية وظيفة التسويق وحث المؤسسات على استخدام مخططات التسويق، والبحث عن أسواق جديدة.

باعتبار من بين وسائل الجزائر للتمكن من مواكبة حركة النشاط الاقتصادي العالمي، هي إعادة الهيكلة لمؤسساتها حتى تواكب الاقتصاديات العالمية، "عمدت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة إلى تبني برنامج وطني لإعادة تأهيل المؤسسات الاقتصادية العمومية، يمتد على تسع سنوات (2000-2008) يشمل عصرنة المؤسسة ومحيطها في آن واحد، ويشمل هذا البرنامج على 650 مؤسسة وحسب الرزنامة التي حددتها وزارة الصناعة"[2]، ولقد شمل هذا البرنامج ثلاثة مراحل وأمتد على مدى تسعة سنوات إبتداءا من سنة 2000 إلى غاية سنة 2008، مدة كل مرحلة ثلاثة سنوات كالآتي:[3]

1- عبد الحق بوعتروس، محمد دهان، **المرجع نفسه**، ص.ص 6-7.
2- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 130.
3- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 130.

المرحلة الأولى: من (2000 – 2002) وتشمل 150 مؤسسة.

المرحلة الثانية: من (2003 – 2005) وتشتمل 200 مؤسسة.

المرحلة الثالثة: من (2006 – 2008) وتخص 300 مؤسسة.

الجدول رقم (2-4): تطور القطاع الصناعي حسب فروع المشروع 99 / 2000.

	حصة من الإجمالي الإنتاج للقطاع	تطور الإنتاج 99 - 2000	معدل استعمال الإمكانيات
صناعة الحديد / التعدين	10	5.1	30
الصناعة الميكانيكية / المعدنية	06	- 1.1	37
الصناعة الإلكترونية / الكهربائية	08	3.4	47
مواد البناء / الزجاج	10	5.1	64
الخشب / الورق / سلع أخرى	03	0.6 -	24
الزراعات الغذائية	49	9.4 -	65
النسيج والجلود	04	13.5 -	31
الكيمياء / الصيدلة / الأسمدة	09	6.4	44
مجموع الإنتاج	100	2.3 -	44

نقلا عن: محمد قويدري، وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص 130. **Source : mire 2000**

يعتبر إعادة التأهيل من الأدوات الفعالة التي يمكن للجزائر استعمالها للرقي باقتصادها خاصة في ظل العولمة والتحديات الدولية وترابط العلاقات الاقتصادية التي تفرض الاندماج في الاقتصاد العالمي لذا أصبح لزاما على الجزائر اتخاذ مجموعة من الإجراءات والتدابير

تمكنها من أن تنافس الدول على مستوى الأسواق الدولية، ومن بين التدابير التي يمكن أن تتخذها الجزائر للوصول باقتصادها إلى وضع تنافسي يسمح لها بالاندماج في الاقتصاد العالمي والوصول إلى شراكات فعالة على المستوى الجهوي والإقليمي والدولي هي:[1]

- إعادة تأهيل.
- تطوير الهياكل القاعدية للتكنولوجيا (مخابر، مراكز تقنية صناعية....).
- سياسات التنميط وترقية المعايير والمواصفات.
- ترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- تمويل النشاطات الحرفية والتجارية.
- وعصرنة الإدارة.

بالإضافة إلى ذلك، فقد أعدت الحكومة برنامج خوصصة ومساهمة تطرحه تباعا بمناقصات أو في الأسواق المالية المحلية والدولية فضلا عن الأدوات الأخرى المناسبة لذلك، ويزيد عدد المؤسسات العامة المرشحة للانفتاح بإدارالها ورؤوس أموالها على القطاع الخاص المحلي والأجنبي نحو 650 مؤسسة في 28 قطاع وفيما يلي المشاريع المعروضة بحسب قطاعاتها:

- القطاع الصناعي 54 %.
- قطاع البناء والأشغال العمومية 12 %.
- القطاع التجاري 7 %.
- القطاع الزراعي 4 %.
- القطاع الصحي 1 %.

1- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 131-132.

و قد صادق مجلس مساهمات الدولة، وهو الهيئة المكلفة بتنفيذ برامج الخوصصة – مؤخرا على قائمة تشمل 70 مؤسسة عامة ومن المخطط أن يشمل برنامج الخوصصة في مرحلة لاحقة المؤسسات الحكومية المصنفة إستراتيجية مثل: الكهرباء، والمياه والمصارف العمومية وتجدر الإشارة إلى أنه في شهر أوت 2001، صدر أمر تميز بما يلي:

أ)- دمج أمرين سابقين (1995) تعلق الأول بالخوصصة، والثاني بالتسيير رؤوس الأموال التجارية.

ب)- إنشاء لجنة لمراقبة عمليات الخوصصة تسلم تقاريرها لرئيس الحكومة.

ج) – يستفيد عمال المؤسسات العمومية المرشحة للخوصصة مجانا من 10 % على الأكثر من رأسمال المؤسسة بشكل أسهم لا تملك حق التصويت ولا التمثيل في مجلس الإدارة.

د) يمكن للخوصصة أن تتم باللجوء إلى آليات السوق المالية المختلفة مثل:

العرض العلني للبيع بسعر محدد، المناقصات، البيع بالتراضي بعد ترخيص من مجلس مساهمات الدولة.

ثانيا: إصلاح القطاع المالي والمصرفي.

يمكن قياس مدى تطور اقتصاد ما ومدى تخلفه بقيمة الثروة المتراكمة فيه من خلال قياس معدل النمو في هذه الثروة (أي من خلال تطور عمليتي الادخار والاستثمار)، واستنادا إلى ذلك تلعب المؤسسات المالية والمصرفية وشركات التأمين وشركات الاستثمار والأسواق المالية دورا رئيسيا في تحريك هذه المدخرات وتحويلها إلى استثمارات حيث تعمل على تجميع الفائض من الأموال من مؤسسات ذات الفائض وتقديمها إلى المؤسسات ذات

العجز.[1] لهذه الأسباب أنصبت الجهود الحكومية في السنوات الأخيرة على إصلاح وتطوير القطاع المالي والمصرفي في الجزائر الذي يعتبر شريان النشاط الاقتصادي، ومن بين هذه المجهودات هيكلة وتطوير أجهزتها المالية والمصرفية وإصلاح وتعديل وتشريع القوانين المنظمة له، ومن أبرز هذه الجهود نذكر ما يلي:

1. إصلاح القطاع المصرفي.

يعيش العالم المصرفي فترة تحول مهمة مرجعها إلى الحرب الاقتصادية، تحرير الأسواق المالية وانفجار تكنولوجيا الاتصال، نضيف إلى ذلك عولمة الاقتصاد والتجميع المالي. فمن أجل استيعاب هذه التطورات واندماجنا فيها ينبغي أن نتحكم علميا في الاقتصاد النقدي والمالي الوطني عن طريق تسيير النظام المصرفي بشكل محكم.[2] لذا كان النظام المصرفي يعتبر في أي دولة هو المحرك الرئيسي للنشاط الاقتصادي، والعامل المساعد على دفع وتوجيه التنمية الاقتصادية، خاصة مع التحولات الاقتصادية التي يعرفها العالم، وسيادة مصطلح العولمة، فقد أصبحت العمليات المصرفية الخارجية "تتأثر مباشرة بأنماط تسوية المدفوعات الدولية، وقد تطورت هذه الأنماط طرديا مع تطور العلاقات التجارية والمالية الدولية"[3]، وعليه فقد أصبحت المنظومة المصرفية محدد مهم لمدى قدرة النظام المالي الوطني في الاندماج في النظام المالي الدولي، أو مدى قدرة مسايرته للمالية الدولية، فتكون أكثر نجاعة وفاعلية إذا كانت لها القدرة على تجميع الموارد المالية، والكفاءة والفاعلية في توجيهها نحو تحريك النشاط الاقتصادي للبلاد وبالتالي فنجاح النظام الاقتصادي مرهون بمدى قوة وفاعلية النظام المصرفي، لأن فعالية النظام البنكي "تقاس في أي اقتصاد كان

1- محمود سحنون، **الاقتصاد النقدي والمصرفي**، الطبعة الأولى، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2003، ص 128.

2- بخراز يعدل فريدة، **تقنيات وسياسات التسيير المصرفي**، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 1.

3 – ماهر شكري، **العمليات المصرفية الخارجية**، بدون رقم طبعة، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 9.

بعنصرين أساسين: العنصر الأول ويتمثل في مدى قدرة هذا النظام على تعبئة الموارد المالية وبالأخص الموارد التي لا تأتي من الإصدار النقدي، ويتمثل العنصر الثاني في مدى قدرته على تخصيص الأموال القابلة للإقراض وفق أفضل الصيغ الممكنة"[1]. كما أن وجود مناخ تنافسي "يوفر درجة أقل من التدخل الحكومي المباشر والتركز السوقي، ويسمح بدخول البنوك الأجنبية، أما القيود الحكومية على الجهاز المصرفي (كالحدود القصوى لأسعار الفائدة والمستويات المرتفعة للاحتياطي الإلزامي وارتفاع الضرائب التضخمية، برامج الائتمان الموجه والعقود التواطئية بين المؤسسات العامة والبنوك) تؤدي إلى كبح التطور المالي"[2]، لذا كانت المنظومة المصرفية الحديثة كفيلة بإعطاء مصداقية للمستثمرين المحليين والأجانب، وذلك بسرعة تنفيذها للعمليات واحترافيتها في المعاملات.

مع الاستقلال "بذلت السلطات الجزائرية، كل ما في وسعها لاسترجاع كامل حقوق سيادتها بما في ذلك حقها في إصدار النقد وإنشاء عملة وطنية، فباشرت بإنشاء البنك المركزي الجزائري سنة 1963 والدينار الجزائري سنة 1964"[3]. ثم "بدأت الأمور تتغير بتأميم البنوك الأجنبية سنة 1967 وبظهور مكانها بنوك تجارية تملكها الدولة، ظهر البنك الوطني الجزائري ثم القرض الشعبي الجزائري ثم البنك الخارجي الجزائري"[4]. وصبت الجزائر كامل اهتمامها لبناء ما خربه الاستعمار واسترجاع المؤسسات ذات السيادة الوطنية، فقامت "وفي إطار النهج الاشتراكي الذي تبنته الجزائر آنذاك تم الشروع في عملية التأميم، حيث تم تأميم المؤسسات المصرفية التي كانت قائمة، وقد تولدت عن ذلك ثلاثة

1- الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية**، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، 2005، ص 175.

2 - مصيطفى عبد اللطيف، **الوضعية النقدية ومؤشرات التطور المالي في الجزائر بعد انتهاء برامج التسهيل الموسع**، مجلة الباحث، العدد06، 2008، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ص 122.

3 - محمود حميدات، **مدخل للتحليل النقدي**، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 125.

4 - أحمد هني، **العملة والنقود**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2006، ص 156.

بنوك هي: البنك الوطني الجزائري(*)، القرض الشعبي الجزائري(**)، البنك الخارجي الجزائري(***)"[1]. وبعد سنوات من التسيير الإداري المخطط للاقتصاد (تبعا للنظام الاشتراكي الذي كانت تتبناه الجزائر)، تحتم عليها "إدخال التغيير على المنظومة المصرفية نفسها من حيث هو أولوية أخرى لكي تجعل من هذا القطاع أداة فعالة لجمع الادخار وتخصيص الموارد على أسس موضوعية وشفافة ينبغي أن تكون على انسجام مع ما هو منشود من غايات التنمية الاقتصادية ولمقاصدها"[2]، لذا عملت على تطوير جهازها المصرفي لكونه أحد أهم المؤشرات الدالة على قدرة تنافسية اقتصادها ، ومن بين أهم الإجراءات التي قامت بها:

- إصدار القانون رقم: 86-12 المؤرخ في 19 أوت 1986 المتعلق بنظام البنوك والقرض.

وقد جاء هذا القانون لتنظيم عمل البنوك في الجزائر، وتحديد صلاحيات البنك المركزي، ولكن بقيت الدولة محتكرة لهذا القطاع، وبقيت البنوك تخضع للتسيير الإداري المخطط الذي ينفذ برامج الحكومة التنموية فقط بعيدا عن أي احترافية، أو مسايرا لقواعد التجارة.

(*) تأسس في: 1966/06/13 بموجب مرسوم رقم: 178-66، وقد أصبح يحل محل المؤسسات المصرفية التالية: القرض العقاري التونسي الجزائري (أمم في يوليو 1966)، القرض الصناعي والتجاري (أمم في يوليو 1967)، البنك الباريسي الوطني (أمم في يناير 1968)، بنك باريس والبلاد المنخفضة (أمم في يوليو 1968).

(**) تأسس في 1967/05/14، بموجب مرسوم رقم 66-129، وقد أصبح يحل محل المؤسسات المصرفية التالية: البنك الشعبي الجزائري التجاري والصناعي لوهران، البنك الجهوي التجاري والصناعي لعنابة، البنك الصناعي والتجاري للجزائر، البنك الجهوي للقرض الشعبي الجزائري. كما تم إدماج البنوك الأجنبية التالية إليه بعد تأميمها: البنك المختلط الجزائر-مصر، الشركة المارسيلية للقرض، الشركة الفرنسية للائتمان والبنك.

(***) تأسس في 1967/10/06، بموجب مرسوم رقم 67-204، وقد أصبح يحل محل المؤسسات المصرفية التالية: القرض الليوني (أمم في أكتوبر 1967)، الشركة العامة (أممت في يناير 1968)، البنك الصناعي للجزائر والبحر المتوسط (أمم في مايو 1968).

1- رحيم حسين، **الاقتصاد المصرفي: مفاهيم-تحاليل-تقنيات**، الطبعة الأولى، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2008، ص 297.

2 - م بودهان، **الأسس والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر**، بدون رقم طبعة، دار الملكية للطباعة والإعلام والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000، ص 8.

- **إصدار القانون رقم: 88-06 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المعدل والمتمم للقانون رقم: 86-12 المؤرخ في 19 أوت 1986 والمتعلق بنظام البنوك والقرض.** وقد جاء هذا القانون بهدف إعادة تنظيم نشاط المنظومة المصرفية في الجزائر وإعطائها الاستقلالية في التسيير المادي والمالي ورفع السلطة الإدارية للدولة عليها، مما يتركها تلعب دورها التجاري والاقتصادي بكل حرية وحسب قواعد السوق، على أن تبقى خاضعة لرقابة البنك المركزي فقط، وقد نصت المادة الثانية صراحة على ذلك ب:"تعدل المادة 15 من القانون رقم 86-12 المؤرخ في 19 أوت 1986 المتعلق بنظام البنوك والقرض وتحرر كما يلي: البنك المركزي ومؤسسات القرض، مؤسسات عمومية اقتصادية، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتقوم بمقتضى وظيفتها الاعتيادية، بالعمليات المصرفية"[1]. وهي خطوة هامة قامت بها الحكومة الجزائرية في تحرير هذا القطاع من السلطة الإدارية لتركه يتماشى مع قواعد السوق، حيث لا يخضع إلا لمعيار الربح والخسارة، وبالتالي يصبح هدف وجودها هو البحث عن العائد والمردودية وليس خدمة وتمويل برامج الحكومة.

- **القانون رقم: 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض.** يعتبر هذا القانون ثورة حقيقية في تنظيم النظام المصرفي الجزائري فرضته التحولات العميقة التي عرفتها الجزائر. وقد صدر هذا القانون بعد التعديل الدستوري لسنة 1989، كما تم في هذا القانون ولأول مرة فتح مجال الاستثمار أمام المستثمرين الأجانب وذلك لأول مرة منذ استقلال الجزائر، وقد نصت المادة 130 من هذا القانون صراحة على ذلك"يمكن أن يرخص المجلس(*) بفتح فروع في الجزائر للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية، وهذا الترخيص يخضع لمبدأ المعاملة بالمثل"[2]. كما تم فيه كذلك فتح المجال أمام الخواص وذلك بنص المادة 129 من القانون نفسه "يرخص المجلس بتأسيس كل بنك وكل مؤسسة مالية خاضعة

1- **الجريدة الرسمية**، العدد 2، مرجع سبق ذكره، المادة 2.

(*) يقصد بالمجلس هنا مجلس النقد والقرض والذي أنشأ بموجب هذا القانون المادة 32 منه من الفصل الثاني.

2- المادة 130، الباب الثالث: الترخيص والاعتماد، الجريدة الرسمية، **مرجع سبق ذكره**.

للقانون الجزائري"[1]. وهو ما فتح المجال أمام الخواص والمستثمرين الأجانب بفتح العديد من البنوك دعمت النظام القائم وأعطت قوة تنافسية كبيرة للاقتصاد الجزائري.

وكان من بين أهم أهداف قانون القرض والنقد التالي:[2]

- وضع حد لكل تداخل إداري في القطاع المالي والمصرفي.
- رد الاعتبار لدور البنك المركزي في تسيير النقد والقرض.
- إعادة تقييم العملة بما تخدم الاقتصاد الوطني.
- تشجيع الاستثمارات والسماح بإنشاء مصارف وطنية خاصة وأجنبية.
- إنشاء سوق نقدية حقيقية (بورصة).
- إيجاد مرونة نسبية في تحديد سعر الفائدة من قبل البنوك.

بهذا تكون الجزائر قد أَهَّلَت بهذه الإصلاحات القطاع المالي والمصرفي رغبة منها في إعادة تأهيل اقتصادها وفتح آفاق جديدة أمامه على المستوى الدولي."لهذا أحدثت سياسة الإصلاح تغييرا هاما في القطاع المالي في الجزائر خلال السنوات القليلة المنصرمة، إذ سمحت بانتشار المصارف الخاصة، وشجعت على حصول تدفق مستمر ومتزايد للمصارف الأجنبية. وفي هذا السياق رخص بنك الجزائر (البنك المركزي) ل 16 مصرفا خاصا، بينها 6 مصارف أجنبية، و10 مصارف محلية، في حين أن المصارف الحكومية لا تزال تسيطر على القطاع، فهي تملك 95 % من إجمالي الأصول والودائع وأكثر من 1000 فرع"[3].

1- المادة 129، الباب الثالث: الترخيص والاعتماد، الجريدة الرسمية، **مرجع سبق ذكره**.

2- بلعزوز بن علي، **محاضرات في النظريات والسياسات النقدية**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2006، ص.ص 188-189.

3- محمد قويدري، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 135.

وقد كان من النتائج الإيجابية لهذه السياسة على النظام المصرفي وعلى النشاط الاقتصادي أن عملت جل المصارف على:[1]

أ)- تحديث البنية الأساسية والموارد البشرية.

ب)- تحديث آليات العمل.

ج)- ابتكار منتجات جديدة في السوق الجزائرية.

د)- التخلص من الوصاية مع حرية اتخاذ المبادرة والقرار.

هـــ)- العمل ضمن قواعد المراقبة التي تصفها الهيئات المصرفية المختصة وفي مقدمتها بنك الجزائر (البنك المركزي)، والهيئة المصرفية، ولجان التدقيق، وفقا لأنظمة ولوائح تتسم بالصرامة والعمل وفق معايير الحيطة والحذر المطلوبة.

2. إصلاح قطاع التأمين.

يمكن تعريف التأمين Assurance بأنه أتفاق بمقتضاه يحصل الشخص، لقاء مبالغ يدفعها بانتظام (أي أقساط)، على وعد بالتعويض في حالة وقوع حادث غير مرغوب فيه له[2]. كما يعرف بأنه "الاحتياط للمستقبل والتسلح ضد خطر الخسائر المادية التي تسببها الكوارث التي تقع للإنسان في المستقبل سواء في الممتلكات وهنا نشأ التأمين على الممتلكات أو يطلق عليه التأمينات العامة، أو التي تقع على الإنسان نفسه وهنا نشأ ما يسمى بتأمين الحياة"[3]. فقطاع التأمين يعتبر من القطاعات المرتبطة بضمان حركة الاستثمار، فهو الضامن لها في حالة حدوث أي خطر مثل الكوارث والسرقات وغيرها، أو "الأخطار التي ينتج عن تحقق مسبباتها خسارة مالية أو اقتصادية يتحملها صاحب

1- محمد قويدري، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 135.

2- شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، 2008، ص 68.

3- عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، **أسواق المال: بورصات-مصارف-شركات تأمين-شركات الإستثمار**، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص 99.

القرار، مثل خطر الحريق وأثره في فقدان الأصل، وخطر الزلازل وأثره في تدمير الممتلكات وخطر الوفاة وأثره في فقدان الدخل، وخطر الكساد وأثره على انخفاض المبيعات وما يترتب على ذلك من خسارة في التجارة"[1]. كما أن "التأمين Assurance يستهدف في الواقع تقديم الضمان والأمان Sécurité للأشخاص ضد المخاطر التي لا يمكن توقعها ولا معرفة درجة خطورتها، والأضرار المترتبة على ذلك"[2]. لكل هذا أصبح التأمين قطاع حيوي في الاقتصاد الوطني إذ يوفر الأمان الاقتصادي للمؤسسات والأفراد، فهو يوفر البيئة الملائمة لازدياد حركة التجارة والصناعة، وتنامي رؤوس الأموال، وتزايد عدد الشركات والمؤسسات الإنتاجية. أما بالنسبة للجزائر فقد كان نظام التأمين السائد ولسنوات طويلة محتكرا من طرف الدولة وقد مر قطاع التأمين في الجزائر بالمراحل التالية:

1.2. **الفترة**: 1963-1966:

بعد استقلال الجزائر ورثت عن الإدارة الفرنسية المؤسسات القائمة في تسيير شؤون الدولة ومن بينها قطاع التأمينات، حيث ظل هذا القطاع تحت هيمنة شركات فرنسية مثله مثل العديد من القطاعات الأخرى، لكون الدولة الجزائرية كانت منشغلة في معالجة مآسي الخراب الذي تركه الاستعمار الفرنسي، مثل التكفل بيتامى وأرامل هذه الحرب، وبناء البنية التحتية للبلاد، ولكن هذا لم يمنعها من القيام ببعض الإجراءات المحتشمة منها:

- إصدار القانون رقم: 63-201 المؤرخ في: 08 جوان 1963 المتعلق بفرض التزامات وضمانات عن شركات التأمين العاملة بالجزائر وإخضاعها إلى طلب الاعتماد من وزارة المالية، مع وضع كفالة مسبقة.[3]

1- إبراهيم على إبراهيم عبد ربه، **مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي: النواحي النظرية والتطبيقات العملية والرياضية**، بدون رقم طبعة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1988، ص 9.

2- جديدي معراج، **مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري**، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 3.

3- **الجريدة الرسمية**، عدد رقم 39، سنة 1963: نقلا عن: جديدي معراج، **المرجع نفسه**، ص 8.

- إصدار القانون رقم: 63-197 الذي يقضي بفرض رقابة الدولة الجزائرية على شركات التأمين العاملة بالجزائر، وهو كان محاولة البدء في بسط رقابة الدولة على قطاع التأمين في الجزائر وذلك رغبة منها للحد من احتكار الشركات الفرنسية له، من خلال مراقبة نشاطاتها عن طريق منح الاعتماد، وإنشاء مؤسسات موازية لها تقاسمها سوق هذا القطاع.
- بدء مراقبة عمل الشركات الفرنسية العاملة في الجزائر.

2.2. الفترة: 1966-1995:

عرفت هذه الفترة بسط الدولة الجزائرية سلطتها على قطاع التأمين واحتكاره وذلك في مختلف الأنواع والاختصاصات من خلال القوانين والمراسيم التالية:

- الأمر 66-127 المؤرخ في 27 ماي 1966، والمتضمن إسناد احتكار الدولة لعمليات التأمين، وقد نصت المادة الأولى منه على "تحتفظ الدولة باستغلال جميع عمليات التأمين، وبناء عليه، فإن مؤسسات التأمين التابعة للدولة تكون من الآن فصاعدا مؤهلة دون غيرها لمزاولة العمليات المذكورة"[1].
- القانون رقم 80-07 والمؤرخ في 09 أوت 1980 المتعلق بالتأمينات، وقد نصت المادة الأولى منه على "تمارس شركات تأمين الدولة احتكار الدولة لعمليات التأمين"[2].
- القانون رقم 83-11 سنة 1983 والمتعلق بالتأمينات الاجتماعية والمعدل سنة 1996.
- القانون رقم 83-12 سنة 1983 والمتعلق بالتقاعد والمعدل سنة 1996.
- القانون رقم 83-13 سنة 1983 والمتعلق بحوادث العمل والأمراض المهنية والمعدل سنة 1996.

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 43، الصادرة بتاريخ: 31 ماي 1966.

2- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 33، الصادرة بتاريخ: 12 أوت 1980.

3.2. الفترة: 1995-2009:

عرفت الجزائر خلال هذه الفترة تحولات اقتصادية كبيرة، منها تخليها عن التسيير المخطط للاقتصاد واتجاهها نحو اقتصاد السوق، تخللتها تغيرات في جميع القطاعات ومن بين هذه القطاعات قطاع التأمين التي أدخلت عليه تغييرات كثيرة من خلال:

- الأمر رقم: 95-07 الصادر في 25 جانفي 1995 والمتعلق بإلغاء احتكار الدولة لقطاع التأمين.

وقد نص صراحة في الباب الخامس من الأحكام الختامية، المادة 278، بإلغاء احتكار الدولة لهذا القطاع.

و قد كان هذا الأمر "في جوهر أحكامه مرتبط بجملة الأحكام الجزائرية الصادرة من قبل في مجال التأمين سيما قانون 1980 والأحكام الواردة في القانون المدني، ولأول مرة يفتح المجال، من خلال هذا الأمر للشركات الخاصة الوطنية والأجنبية لممارسة عمليات التأمين بالجزائر"[1].

- المرسوم التنفيذي رقم: 90-06 الصادر في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين الصادرات.

- إنشاء الوكالة الوطنية لضمان وتأمين الصادرات (كاجكس).

و تجدر الإشارة إلى أن القانون الصادر مطلع 1995، شكل محطة أساسية في قطاع التأمين الجزائري، إذ أنه وضع حدا لاحتكار الدولة للنشاط التأميني وعمليات إعادة التأمين وفتح السوق للمنافسة وذلك من خلال:[2]

1- معراج جديدي، **محاضرات في قانون التأمين الجزائري**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 24.

2- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 136.

أ- إلغاء احتكار الدولة للتعليمات التأمينية.

ب- فتح باب الترخيص لشركات جديدة بعد تحديد مواصفات التأسيس والحد الأدنى لرأس المال.

ج- فتح الباب لدخول وسطاء جدد.

د- تأسيس المجلس الوطني للتأمين.

كل هذه الإجراءات التي قامت بها الدولة الجزائرية من شأنها إعطاء الفعالية لقطاع التأمين، ليواكب التحولات الاقتصادية العميقة التي قامت بها الجزائر بغية الاندماج في الاقتصاد الدولي، وبالتالي مساهمته في الرفع من تنافسية الاقتصاد الجزائري.

ثالثا: الاندماج في الاقتصاد العالمي.

إن رغبة الجزائر في دخولها للتكتلات الاقتصادية الإقليمية والجهوية والدولية، من أجل تحقيق إما تكاملات اقتصادية أو فتح آفاق جديدة لمنتجاتها في الأسواق الدولية، أو رغبة منها في إدماج اقتصادها في الاقتصاد العالمي والمشاركة في العلاقات الاقتصادية الدولية، جعلها تسعى للعمل من أجل الوصول إلى اقتصاد تنافسي يؤهلها للمشاركة في الاقتصاد العالمي وبالتالي إيجاد مكانة لها بين الدول، مما يساعدها في الانضمام إلى المنظمات والمؤسسات الدولية. ومن بينها:

1. المنظمة العالمية للتجارة:

المنظمة العالمية للتجارة Organisation Mondial du Commerce، هي منظمة عالمية مقرها جنيف بسويسرا، تأسست بموجب اتفاقية مراكش سنة 1994، ودخلت حيز التطبيق في 01 جانفي 1995، وهي "تلزم الدول المنظمة إليها بمجموعة من قواعد العمل

في مجال التجارة الدولية والاستثمار والملكية الفكرية"[1]، وقد حلت محل الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (الجات) GATT، وبالرغم "من أن منظمة التجارة العالمية ما زالت حديثة فإن النظام التجاري المتعدد الأطراف الذي تم وضعه في الأصل تحت الجات قد بلغ عمره خمسون عاما"[2]، وهي تُعنى بالقوانين المُنَظِمَة للتجارة الدولية وهو الهدف الرئيسي الذي أُنشأت من أجله وتضم في عضويتها 152 دولة، وهناك "حوالي 29 دولة أخرى التمست الانضمام"[3].

ومن المبادئ التي قامت عليها المنظمة العالمية للتجارة هي: مبدأ عدم التمييز، مبدأ الشفافية، مبدأ المفاوضات التجارية، مبدأ المعاملة التجارية التفضيلية، مبدأ التبادلية.

وتتلخص أهدافها في: تحقيق حرية التجارة الدولية (الهدف الرئيسي للمنظمة)، إزالة كافة القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع تدفق حركة التجارة عبر الدول، ضمان السير الجيد للمبادلات التجارية بين الدول الأعضاء، التخطيط وتنمية وتقوية التبادل الحر، رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء ، سهولة الوصول للأسواق ومصادر الموارد الأولية، خفض الحواجز الكمية والجمركية لزيادة حجم التجارة الدولية، مراقبة مدى تطبيق اتفاقيات التبادل الحر المنبثقة عن العقد الختامي، مراقبة الممارسة التجارية في العالم، حل النزاعات التجارية التي تحصل بين الدول الأعضاء.

أما بالنسبة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة فقد كان أول طلب تقدمت به للانضمام إلى المنظمة في تاريخ 3 جوان 1987، لكن هذا الطلب لم يتم الرد عليه من طرف المنظمة إلا في تاريخ 1997، حيث بدأت أولى المفاوضات الرسمية بين الجزائر

1- سمير اللقماني، **منظمة التجارة العالمية: آثارها السلبية والإيجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية**، الطبعة الأولى، مطابع الدستور التجارية، الرياض، 2003، ص 20.

2- السيد محمد أحمد السريتي، **التجارة الخارجية**، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 365.

3 فريد بن يحي: ترجمة مشري إلهام، **الاقتصاد الجزائري: الرهانات وشروط انضمامه للمنظمة العالمية للتجارة**، بدون رقم طبعة، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص 19.

والمنظمة وذلك بتاريخ 22 أفريل 1998، انتهت بمطالبة الجزائر بتقديم عروض أولية حول مستقبل التعريفة وتجارة الخدمات في سياساتها الاقتصادية، "وجاء ذلك في سياق تطبيق توصيات صندوق النقد الدولي وفي ظرف اقتصادي عصيب عاشته البلاد تميز بارتفاع خدمات الديون إلى 50% من قيمة الصادرات، وتراجع معدلات النمو وتسجيل نسبة تضخم قاربت الـــ40%. غير أن الحكومة الجزائرية أبدت ترددا في الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، بسبب التخوف من فقدان مبلغ هام يدره تطبيق التعريفة الجمركية على السلع الأوروبية والأميركية، حيث تصل المداخيل إلى 1.5 مليار دولار سنويا، لكن الجزائر تجاوزت مخاوفها واستأنفت المفاوضات في سنة 2000، بعد أن وجدت أن المصلحة التي ستجنيها من انضمامها للمنظمة أكبر مما ستخسره.[1] إلا أن الجزائر التي ترغب بالفعل في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة قد قدمت طلبها إلى الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتجارة والرسوم (ألغات) رسميا في سنة 1987، ولأسباب تتعلق بالسياسة الداخلية لم يتم بعثها مع المنظمة إلا في سنة 1996، أي بعد سنة فقط من إنشائها في دورة مراكش في شهر جانفي 1995. إن تأخر بلادنا عن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة قد تسبب في عدم استفادتها من الفترة الانتقالية الممنوحة لمدة خمس سنوات للدول التي في طريق النمو من أجل تعديل تشريعاتها الداخلية لتنسجم مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة.[2]

والدخول إلى المنظمة العالمية للتجارة يستلزم الخضوع للعديد من الشروط من الدولة الراغبة في الانضمام إلى المنظمة، كما يجب عليها القيام بالعديد من الإجراءات، ومن بينها، على البلد الراغب في الانضمام أن يقدم ملف يشرح ويوضح فيه وضعيته الاقتصادية والسياسية والتشريعية، وحتى بعض الجوانب الاجتماعية، ثم بعد ذلك يدخل في مفاوضات مع المنظمة على مراحل وقد تستغرق عملية التفاوض سنوات، تلعب فيها الدول الأعضاء دورا هاما وأساسيا، وبعدها "واصلت الجزائر في أفريل 2002 مفاوضاتها الثنائية للانضمام

1- بوعلام غمراسة، **جريدة الشرق الأوسط الدولية**، العدد 9344، 28 جويلية 2004.

2- محفوظ لعشب، **المنظمة العالمية للتجارة**، بدون رقم طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص 45.

إلى المنظمة العالمية للتجارة.

و في هذا السياق، تقدمت الجزائر بجملة اقتراحات للأمانة العامة للمنظمة، منها اقتراح الأوضاع التعريفية الفرعية بنسبة 30 % في 2002 (من دون الرسم الإضافي المؤقت) للدعم على مدى 10 سنوات بنسبة أولية تقدر ب 30 % عام 2000 ، وتم تحديد كل الأوضاع التعريفية الفرعية بنسبة 15 % في العام 2002 (من دون الرسم الإضافي المؤقت) المقترحة للدعم على مدى 7 سنوات بنسبة أولية تقدر ب 15 % بنسبة نهائية، وفي نوفمبر 2002، تقدمت الجزائر باقتراحات جديدة وأجرت مفاوضات ثنائية في جنيف مع الأطراف الفاعلة في المنظمة استكمالا للقاءات سابقة، وفي هذا الإطار أعتبر معدل التعريفة الجمركي في الجزائر مرتفع جدا، كما طلبت هذه الدول توضيحات إضافية بشأن مخطط الدعم الفلاحي"[1].

وقد انتهت مرحلة توجيه الأسئلة في جوان 2002، "وتكون الجزائر قد انتهت من المفاوضات المتعددة الأطراف، وستنتقل إلى المفاوضات الثنائية ابتداء من 31 أكتوبر 2002، للإشارة فإن المفاوضات المتعددة الأطراف تمت مع 43 دولة"[2]. وبالتالي فإن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة متوقف على مدى مواصلة المفاوضات الثنائية بين الطرفين ومدى تجاوب الجزائر مع الملاحظات والانتقادات الموجهة لها وقدرتها على ضبط المعطيات التجارية والاقتصادية، وجدية الإصلاحات التي تقوم بها، كما تتوقف على مدى قدرة الوفد الجزائري المفاوض الذي يتكون من 40 خبيرا وأخصائيا يترأسهم وزير التجارة، على إدارة المفاوضات وإقناع خبراء منظمة التجارة العالمية بجدية الإصلاحات التي تقوم بها الجزائر.

1- قويدري محمد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 136-137.

2- ناصر دادي عدون، متناوي محمد، **الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة: أسباب الانضمام-النتائج المرتقبة ومعالجتها**، بدون رقم طبعة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص 148.

2. الإتحاد المغاربي:

إتحاد المغرب العربي (UMA)، هو إتحاد يجمع دول المغرب العربي، تأسس بتاريخ 17 فيفري 1989 بمدينة مراكش المغربية ويتألف من خمس دول هي: الجزائر، المغرب، تونس، ليبيا، موريتانيا. حيث أجتمع بهذا التاريخ رؤساء وملوك وقادة هذه الدول ووقعوا على معاهدة إنشاء إتحاد المغرب العربي، الذي فرضت وجوده التحديات الإقليمية والدولية التي تواجهها دول الإتحاد، ومن بينها بروز العديد من التكتلات الجهوية والإقليمية والدولية، مما لزم على دول الإتحاد مواجهتها متحدين. ومن بين أهدافه: فتح الحدود بين دول الإتحاد للسماح بتنقل الأفراد والسلع بدون أي قيد، التنسيق الأمني لمواجهة الأخطار المحدقة بدول الإتحاد، تمتين أواصر الأخوة والمحبة بين دول الإتحاد، تحقيق التقدم والرفاهية لشعوب دول الإتحاد، نهج سياسة مشتركة في مختلف الميادين والتنسيق الأمني بينهم.

كما يهدف إتحاد المغرب العربي إلى:

في الميدان الدولي: تحقيق الوفاق بين الدول الأعضاء لمواجهة بقية التكتلات الجهوية والإقليمية والدولية مجتمعين وبصوت واحد وبسياسة واحدة وذلك عن طريق التنسيق الدبلوماسي.

في ميدان الدفاع: احترام سيادة كل دولة وعدم التدخل في الشؤون الداخلية، وعدم دخول في تحالفات مع دول أخرى من خارج الإتحاد التي قد تضر بإحدى دوله واحترام الحدود الدولية فيما بينهم.

في الميدان الاقتصادي: القيام بإنشاء مشروعات مشتركة بين دول الإتحاد لتحقيق التنمية الاقتصادية فيها، وإقامة منطقة تجارة حرة، وسوق مغاربية مشتركة، وتشجيع الاستثمارات البينية بين دول الإتحاد، ذلك لتحقيق الرفاهية لشعوب دول الإتحاد.

في الميدان الثقافي: تشجيع التعاون الثقافي بين دول الإتحاد، وذلك عن طريق تشجيع

التعليم والتكوين، والحفاظ على هوية الشعوب المغاربية العربية الإسلامية.

3. منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى هي تحالف اقتصادي أقيم بين الدول العربية بهدف الوصول إلى التكامل الاقتصادي والتبادل التجاري (استيراد-تصدير)، وتخفيض الرسوم الجمركية، وقد أعلن عن ميلاد منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من طرف المجلس الاقتصادي والاجتماعي في دورته التاسعة والخمسين المنعقدة بمقر الأمانة العامة لجامعة الدول العربية بالقاهرة بتاريخ 1997/02/19، على أن تكون منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى عملية خلال عشر سنوات وذلك ابتداء من تاريخ 1998/01/01، أي "بدأ تنفيذ برنامج منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في مطلع 1998، الذي تحدد تنفيذه بفترة عشر سنوات من خلال التحرير التدريجي للرسوم الجمركية بتخفيضها لنسبة 10% على السلع المصنعة محليا حتى إلى الإعفاء التام عند نهاية المدة المحددة"[1]، وقد وقعت الاتفاقية من طرف 17 دولة عربية، وكان من بين أهدافها:

- المحافظة على المصالح الاقتصادية للدول العربية.
- تنمية العلاقات الاقتصادية والتجارية العربية مع العالم الخارجي.
- الوصول إلى تكتل اقتصادي عربي تكون له مكانته على الساحة الاقتصادية العالمية.
- تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية بما يعزز مسيرة العمل الاقتصادي العربي.
- إنشاء سوق عربية مشتركة لمواجهة التكتلات الاقتصادية العالمية.
- إقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى.
- تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات ذات المنشأ العربي.

1- لرقام جميلة، **منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى: الطريق إلى النجاح**، **مجلة جديد الاقتصاد**، ملحقة دالي إبراهيم للعلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد.02، ديسمبر 2007، ص 231.

وقد وصلت الاتفاقية حسب البرنامج المسطر لها، إلى مرحلة التحرير الكامل للتجارة في السلع في2005/01/01 من خلال الإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية والضريبية ذات الأثر المماثل بين جميع الدول الأعضاء، والجزائر لم تكن من بين الدول السبعة عشر التي وقعت على اتفاقية الإنشاء، وقد قامت بالمصادقة على هذه الاتفاقية سنة 2004، وتم إرسال ملف الانضمام في ديسمبر 2008، وانضمت الجزائر رسميا إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في الفاتح جانفي من سنة 2009.

كما جددت الدعوة لإحياء السوق العربية المشتركة صدى كبير، المشروع الذي ظل يراوح مكانه منذ قرار إنشائه بتاريخ 1964/08/13، بقرار رقم 17 من طرف مجلس الوحدة الاقتصادية بجامعة الدول العربية، فأصدر بعدها مجلس الوحدة الاقتصادية قراره رقم 1092 بتاريخ 1998/12/06، القرار الذي صدر من اجل استئناف تطبيق أحكام السوق العربية المشتركة القائمة في نطاق اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية.

4. اتفاق الشراكة الأورومتوسطية:

في إطار الانتشار العمودي والأفقي لهيمنة دول الاتحاد الأوروبي، وخاصة على جنوب البحر الأبيض المتوسط، كانت بداية ميلاد الشراكة الاورومتوسطية، بمؤتمر برشلونة الذي انعقد في 27 و28 نوفمبر من سنة 1995، والذي توجهت أشغاله ببيان أطلق عليه اسم بيان برشلونة، حيث حدد الأسس العريضة للشراكة ما بين دول الاتحاد الأوروبي ال25 والشركاء المتوسطيين (دول جنوب حوض البحر الأبيض المتوسط)، في مجالات عديدة منها السياسية والأمنية والاقتصادية، ففي الجانب السياسي والأمني هدفت الاتفاقية إلى إنشاء منطقة للسلام والاستقرار خالية من النزاعات والحروب والتوترات الأمنية والعسكرية في حوض المتوسط، أما في مجال الشراكة الاقتصادية والمالية فقد هدفت الاتفاقية إلى إقامة منطقة للتبادل الحر ما بين الشركاء المتوسطيين ودول الاتحاد الأوروبي تقوم على:

- تطبيق سياسة تجارية حرة من قبل كل الأعضاء.
- إلغاء الرسوم الجمركية، والحواجز على التجارة الخارجية.
- منع التمييز والتفرقة في المبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء.
- تطابق السلع والخدمات التي يتم مبادلتها مع المعايير الدولية فيما يخص الجودة والنوعية واحترام المعايير الصحية

وكذا قواعد حماية البيئة (وفقا لاتفاقيات كيوتو حول حماية البيئة).

أما فيما يخص الجزائر فقد كانت هذه الاتفاقية قد أبرمت مع الإتحاد الأوروبي والجزائر بمدينة فالنسيا الإسبانية بتاريخ 22 أفريل 2002، مع أربعة عشر دولة من دول الإتحاد، الذين كان عددهم خمسة عشر دولة في ذلك الوقت، ولم تصبح هذه الاتفاقية سارية المفعول إلا بعد توقيع هولندا عليها وهي العضو الخامس عشر، وقد دخلت حيز التنفيذ في خريف (سبتمبر) 2005. وتم كل هذا بعد جولات عديدة من المفاوضات الشاقة والمضنية بين خبراء جزائريين وخبراء الإتحاد الأوروبي التي شملت النقاط التالية: الحوار السياسي، تسويق الخدمات، التعاون الاقتصادي، الشراكة الاجتماعية والثقافية، الشراكة في مجال العدالة والشؤون الداخلية. أدت في النهاية إلى انضمام الجزائر إلى نادي الدول الموقعة على اتفاقيات مع مجموعة دول الإتحاد الأوروبي.

وقد نصت بنود الاتفاقية على التالي:

- التحرير الكامل للسوق الجزائرية: أي السماح بالاستيراد والتصدير.
- فتح أسواق دول الإتحاد الأوروبي أمام الصادرات الجزائرية ولكن بحصص محدودة.
- إزالة الحواجز التي تعرقل حركة التجارة بين الجزائر ودول الإتحاد.
- إلغاء القيود الجمركية خلال العامين التالين للاتفاقية.

وقد كان من بين نصوص العقد الثنائي الذي يربط بين دول الإتحاد الأوروبي والجزائر العمل على التحرير الكامل للسوق الجزائرية وذلك بالعمل على تعديل القوانين الجزائرية للقضاء على القيود التي كانت تفرض على الاستيراد والتصدير، وفي المقابل فإن دول الإتحاد تسمح بالانفتاح الجزئي لأسواقها أمام الصادرات الجزائرية.
أما شرط إلغاء الحواجز الذي نصت عليه الاتفاقية والتي كانت تعرقل حركة التجارة وتقلل من القدرة التنافسية والقيود الجمركية سوف يبدأ خلال عامين من تاريخ عقد الاتفاقية، كما نصت الاتفاقية على أن يكون الانفتاح كاملا على السوق الجزائرية خلال عام 2017.

5. برامج الإصلاح الاقتصادي مع مؤسسات النقد الدولية:

على إثر الهزات الاقتصادية العنيفة التي عرفتها الجزائر، وثقل أعباء المديونية، ومحاولة منها لإيجاد منافذ تمويل إضافية، سعت الجزائر إلى إقامة علاقة مميزة مع مؤسسات النقد الدولية تميزت بفترتين أساسيتين هما:[1]

الأولى: جرت في سرية تامة في مرحلة عرفت الجزائر خلالها أحداث بالغة الأهمية سواء على المستوى الاقتصادي كانعكاس أزمة النفط 1986 على إجراءات الإصلاحات التي مست المؤسسات الاقتصادية والمالية، أو اجتماعية كأحداث 1988/10/05، أو سياسية كتعديل الدستور في نوفمبر 1989، والانتقال إلى تجربة التعددية الحزبية.

أما الثانية: فقد جرت في ظروف أسوأ من الظروف السابقة لذا كانت اتفاقيات السلطات الجزائرية مع هذه المؤسسات تندرج ضمن إطار برنامج التعديل الهيكلي المعمق.

وكانت نتيجة هذا التوجه نحو مؤسسات النقد الدولية، قد حظي بمرافقة ودعم هذه الأخيرة لبرنامج الإصلاحات الاقتصادية، الذي مر بالمراحل التالية:

1- بلعزوز بن علي، **مرجع سبق ذكره**، ص 189.

1.5. اتفاقيات الاستعداد الائتماني:

كانت الجزائر تهدف من وراء التجاءها إلى مؤسسات النقد الدولية الحصول على قروض مباشرة، وكانت نتيجة هذه المساعي هو التوقيع على اتفاقيتين هما:[1]

الاتفاق الأول: أتفاق 30 ماي 1989

أبرمت الجزائر الاتفاق الأول Stand by1 مع صندوق النقد الدولي في ماي 1989، والتزمت بتحقيق الشروط التالية:

- إتباع سياسة نقدية حذرة وأكثر تقييدا.
- تقليص العجز الميزاني.
- تعديل سعر الصرف.
- الاتجاه نحو تحرير الأسعار.

واستفادت الجزائر من هذا الاتفاق على قرض قيمته 886 مليون دولار.

الاتفاق الثاني: اتفاق 03 جوان 1991.

نظرا لعدم تحسن الوضعية الاقتصادية والمالية، من خلال تطبيق الاتفاق السابق رجعت الحكومة الجزائرية إلى خدمات صندوق النقد الدولي من جديد، حيث تم التوقيع على الاتفاق الثاني، Stand by2، في 03 جوان 1991، والذي يقدم بموجبه صندوق النقد الدولي قرضا مقداره 400 مليون دولار، يتم استهلاكه على أربع دفعات. وأبرمت أيضا في نفس الوقت اتفاقا مع البنك العالمي تتحصل بموجبه على قرض تصحيح بقيمة 350 مليون دولار، يخصص للتطهير المالي للمؤسسات الاقتصادية العمومية، ويتضمن الاتفاق الثاني الشروط التالية:

1- عبد الرحمان بابنات، ناصر دادي عدون، **التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، بدون رقم طبعة، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008، ص.ص 152-153.

- تقليص تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.
- تحرير التجارة الخارجية.
- تحرير الأسعار.
- التحكم في التضخم عن طريق تثبيت الأجور، وخفض النفقات العامة.
- خوصصة المؤسسات العمومية التي لا تحقق مردودية اقتصادية مقبولة.
- تخفيض قيمة العملة الوطنية (22.4% خلال شهر أكتوبر 1991).
- إصلاح النظام الضريبي والجمركي.

2.5. برنامج الاستقرار الاقتصادي: Stand by3

أمتد هذا البرنامج من أفريل 1994 إلى مارس 1995، وكان هذا البرنامج الاقتصادي قصير المدى، تحصل بموجبه الجزائر على قرض قيمته 300 مليون وحدة حقوق سحب خاصة، بغية تحقيق أهداف تتعلق بالسياسة الاقتصادية الكلية ممثلة في:[1]

- تسريع عملية تحرير الأسعار وتوسيعها للموارد القاعدية: الأدوية، المياه الصالحة للشرب مع استمرار الدعم خلال فترة البرنامج لثلاث منتجات: الفرينة، السميد، الحليب.
- تخفيض سعر الصرف في أفريل 1994 بنسبة 40.17%.
- تحرير التجارة الخارجية.
- ضغط عجز الميزانية إلى 0.3% من الناتج المحلي الخام، خلال فترة البرنامج، وهذا عن طريق ضغط نفقات التوظيف، تجميد الأجور، ضغط التحويلات الاجتماعية، والإعانات الممنوحة للمؤسسات العمومية "التطهير المالي".

وقد صاحب تطبيق برنامج الاستقرار الاقتصادي، إعادة جدولة الديون العمومية، والخاصة بسنتي 1994 و1995.

1- عبد الرحمان بابنات، ناصر دادي عدون، **المرجع نفسه**، ص.ص 153-154.

3.5. برنامج التعديل الهيكلي:

بعد فشل الاتفاقيتين السابقتين مع مؤسسات النقد الدولية، وتحت ضغط الأزمة الاقتصادية والمالية والأمنية كانت السلطات الجزائرية مرغمة باللجوء مرة ثانية إلى صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لإبرام اتفاقية في إطار برنامج الاتفاق الموسع أو ما يسمى برنامج التعديل الهيكلي يمتد على مرحلتين:

مرحلة التثبيت الهيكلي من 22 ماي 1994-21 ماي 1995، ومرحلة برنامج التعديل الهيكلي 22 ماي 1995- 21 ماي 1998.

وعلى إثر هذه الاتفاقية تحصل الجزائر على قروض ومساعدات مشروطة بالإضافة إلى إعادة جدولة ديونها الخارجية مع نادي باريس ولندن.[1]

ومن جملة الإجراءات التي جاء بها هذا البرنامج هي:[2]

الإجراءات ذات طابع الاستقرار: تتمثل هذه الإجراءات أساسا في:

- مواصلة رفع الدعم عن الأسعار إلى غاية الوصول إلى التحرير الكامل لأسعار كل السلع والخدمات.
- تحرير أسعار الفائدة، ومنح استقلالية أكثر للبنوك التجارية في تقديم القروض.
- القضاء على عجز الميزانية، وتنمية الادخار العمومي وذلك عن طريق تقليص النفقات العامة، وزيادة توسيع الإيرادات العامة عن طريق توسيع الوعاء الضريبي.
- التحكم في التضخم وجعله في مستوى مقبول.

1- بلعزوز بن علي، **مرجع سبق ذكره**، ص 191.

2- عبد الرحمان بابنات، ناصر دادي عدون، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 154-155.

الإجراءات ذات الطابع الهيكلي: تهدف هذه الإجراءات إلى بعث النمو الاقتصادي، كما يمكن تحديدها فيما يلي:

- فتح رأس المال الاجتماعي للمؤسسات الاقتصادية العمومية للمستثمرين الأجانب والمحليين (المرسوم الرئاسي رقم 95/22، المتعلق بخوصصة المؤسسات الاقتصادية العمومية).
- العمل على تنويع الصادرات من غير المحروقات (إنشاء هيئة تأمين القرض على التصدير، وصندوق دعم وترقية الصادرات).
- إنشاء سوق مالي لتسهيل عمليات الخوصصة، والحصول على مصادر مالية جديدة لتمويل الاستثمارات.
- تعويض صناديق المساهمة بالمجمعات **Les Holding** لتسهيل عملية الهيكلة الصناعية، وتنمية هذا القطاع.
- إصلاح النظام المالي، والمصرفي، وتهيئة قطاع البنوك لإخضاعه لعملية إعادة الهيكلة، والخوصصة مع تشجيع تأسيس البنوك الخاصة.
- طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وبدء المفاوضات مع الإتحاد الأوربي لرسم إطار الشراكة والوصول إلى إنشاء منطقة التبادل الحر.

إن البرامج السابقة قد حققت نتائج إيجابية على مستوى التوازنات المالية الكلية الداخلية والخارجية، هذا ما يشكل قاعدة للوصول إلى الانتعاش الاقتصادي.

خاتمة الفصل

أصبحت التنافسية أحد المعايير الهامة التي تحدد متانة وتنافسية اقتصاديات الدول، إذ أن التحولات الجديدة التي تتسم بها اقتصاديات العالم من عولمة للاقتصاد، تحرير التجارة الخارجية، انحصار القيود الجمركية، فتحت الأسواق الدولية على بعضها البعض، وفرضت على الدول تغيير سياساتها الاقتصادية، وتأهيل قطاعاتها عن طريق تحديث نظمها وتشريعاتها الداخلية، وتوفير المناخ المناسب لخلق بيئة تنافسية تمكن مؤسساتها من تحقيق ميزة تنافسية تؤدي بها إلى الوصول إلى منتجات ذات جودة عالية وأسعار تنافسية، يسمح لها باكتساح الأسواق الدولية وكسب حصص هامة فيها، وبالتالي التموقع والانتشار، الذي يؤدي إلى الرفع من القدرات التصديرية للبلد وبالتالي تحقيق الفائض في الميزان التجاري الذي يؤدي إلى التوازن في ميزان المدفوعات، وزيادة الدخل الفردي للأفراد الذي ينعكس على الرفاهية الاقتصادية للبلد. أما على المستوى الداخلي فهي أداة لتأهيل المؤسسات الاقتصادية لمواكبة التغيرات العالمية والتكيف مع البيئة التنافسية الجديدة، ذلك بتعزيز قدراتها التنافسية عن طريق تدريب وتأهيل العامل البشري إضافة إلى إدخال التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج، وتحسين طرق التسويق الدولي حتى تستطيع هذه المؤسسات التموقع في السوق الدولية أمام المنافسين بواسطة منتوج ذو جودة عالية وأسعار أقل.

الفصل الثالث

الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية الاقتصاد الجزائري

توطئة

شهد العالم في السنوات الأخيرة تغيرات هامة على كامل المستويات خاصة في الجانب الاقتصادي، بفعل تداعيات العولمة و اندثار المعسكر الاشتراكي وتراجع أفكاره مقابل الفكر الرأسمالي، الذي أدى إلى ظهور التكتلات الجهوية والإقليمية والدولية، فألغيت الحدود، وعُدلت القوانين، وأُنشأت المنظمات الدولية بما يخدم النظام الاقتصادي العالمي، فبعد تراجع الاستعمار التقليدي، أصبح لزاما على الدول المتقدمة ابتكار بديل عنه تجسد فعلا بما يسمى الشركات المتعددة الجنسية، التي أصبحت وسيلة للهيمنة على أغلب الأسواق الدولية من خلال السيطرة على منابع المواد الأولية، وعلى تصنيع المنتجات، لأنها تملك التكنولوجيا والكفاءة التسييرية التي تمنح منتجاتها ميزة تنافسية، هذا كله فتح مصادر جديدة للتمويل الدولي لاقتصاديات الدول النامية، نتج عنه العديد من الحوافز والضمانات التي تسابقت الدول المضيفة لتقديمها إلى المستثمرين الأجانب، بغية جذب رأس المال الدولي وتحفيزه على التوطن والاستقرار، باعتباره وسيلة تمويل دولية فعالة بديلة عن المديونية.

والجزائر ليست بمعزل عن العالم، لذا بادرت باتخاذ العديد من الإجراءات والقيام بسن العديد من التشريعات والقوانين، بهدف توفير البيئة الملائمة لجذب هذه الاستثمارات والاستفادة منها عن طريق كسب خبرات، ومصادر تمويل والرفع من الكفاءة الإنتاجية، بغية تأهيل مؤسساتها للوصول إلى منتجات تنافسية تغزو بها الأسواق الدولية وتحسن بها القدرة التصديرية للبلاد، فقامت بتقديم العديد من الضمانات، بالإضافة إلى إنشاء هيئات ووكالات تسهر على تطبيق هذه القوانين والتشريعات ودعمتها بالعديد من المعاهدات والاتفاقيات الجهوية، الإقليمية والدولية، ذلك كله بهدف الرفع من القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري.

وسوف نتطرق لكل هذا بأكثر تفصيل في ثلاثة مباحث، مقسمة كالآتي:

المبحث الأول: مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

المبحث الثاني: القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري.

المبحث الثالث: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره الاقتصادية على تنافسية الاقتصاد الجزائري.

المبحث الأول

مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

منذ تبني السلطات العمومية سياسة اقتصاد السوق (Economie de Marché)، اُتخذت العديد من القرارات الجدية تمثلت في إصدار قوانين محفزة ومشجعة للاستثمارات الأجنبية، كان أهمها قانون النقد والقرض (La Loi Relative à la Monnaie et au Crédit)، وإنشاء هيئات ووكالات متخصصة للتقليل من الإجراءات البيروقراطية لتسهيل العمل للمستثمرين، كما رافقتها بالعديد من الإصلاحات الاقتصادية، بهدف توفير التمويل اللازم للوصول إلى تنمية اقتصادية.

أولا: الإطار المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

مرت القوانين المنظمة للاستثمار في الجزائر بمراحل عديدة، اختلفت باختلاف التوجهات الاقتصادية هدفها كله تنظيم العملية الاستثمارية في الجزائر، سنوجزها حسب التسلسل الزمني لصدورها.

1. قانون الاستثمار لسنة 1963.

صدر بتاريخ 26 جويلية 1963، أول قانون بخصوص الاستثمار في الجزائر تحت رقم 227/63، وكان هدفه تشجيع الاستثمار في الجزائر، من بين أهم ما جاء فيه "أن الدولة تتدخل بواسطة الاستثمارات العمومية بإنشائها لمؤسسات وطنية أو مؤسسات ذات اقتصاد مختلط بمشاركة الرأسمال الأجنبي والوطني من أجل جمع الشروط الأساسية لتحقيق اقتصاد اشتراكي خاصة في القطاعات ذوي النشاط الذي يمثل أهمية حيوية بالنسبة

للاقتصاد الوطني"[1]. و قد حمل معه هذا القانون رغبة الحكومة الجزائرية آنذاك في بقاء الشركات المتعددة الجنسية تعمل كما هي، لكي تحافظ على حركة النشاط الاقتصادي في البلاد على نفس الوتيرة السابقة للاستقلال هذا من جهة، ومن جهة أخرى فالجزائر خرجت من حرب طويلة باقتصاد حرب وخزينة فارغة، لذا كانت مضطرة للبحث عن سبل تمويل سريعة، وخبرات وكفاءات تسييرية وتكنولوجيا إنتاج حديثة، كلها معطيات أخذها بعين الاعتبار في التشريع لقوانين الاستثمار.

لقد جاء هذا القانون ليجسد مجموعة من الامتيازات لصالح المستثمر الأجنبي نلخصها في التالي:[2]

- ضمان استقرار النظام الضريبي لمدة 15 سنة، بالنسبة للشركات المتعاقدة التي لا يقل استثمارها عن خمسة ملايين دج.

- تخفيضات جبائية على المواد المستوردة من الخارج، شريطة أن يكون اتفاق مسبق بين المستثمر والدولة.

كما احتوى هذا القانون أيضا على مجموعة من الامتيازات والحوافز قدمت للمستثمرين بغية تحفيزهم على الإستثمار والاستقرار في الجزائر نوجزها كما يلي:[3]

- يستفيد المستثمرون من الحرية الكاملة في ممارسة النشاط الاستثماري سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين.

- حرية التنقل والإقامة بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

1- عمورة جمال لمجيد، **دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية: فرع تحليل اقتصادي، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص 362.

2- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 362.

3- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد 53، الصادر بتاريخ 02 أوت 1963، القانون رقم 63-277.

- المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب.

غير أن هذا القانون لم يحقق أهدافه، وذلك لعدة اعتبارات نوجزها فيما يلي:[1]

- عدم تجانس الخيار السياسي المتبع آنذاك مع الواقع الاقتصادي.
- الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية المتدهورة المفسرة بوجود إرادة هشة وإطارات غير مؤهلة، ونقص في الهياكل القاعدية،...وغيرها.

2. قانون الاستثمار لسنة 1966.

بعد فشل القانون 63-277 الخاص بالاستثمار لاعتبارات عديدة ذكرناها سابقا، فكرت السلطات الجزائرية في تحديث هذا القانون وتدارك النقائص التي ميزته وتحيينه مع الواقع، فجاء القانون رقم 66-284 المؤرخ في 1966/09/15، ليحل محله، لذا فإن: "هذا القانون يحدد الإطار الذي ينظم بموجبه تدخل رأس المال الخاص في مختلف فروع النشاط الاقتصادي، وهو يستهدف سد الثغرات التي تشوب القانون رقم 63-277 المؤرخ في 26 يوليو 1963، بالتعريف عن المبادئ التي يقوم عليها تدخل هذا الرأسمال وبتحديد الضمانات والمنافع الممنوحة للرأس المال الخاص سواء كان أجنبيا أو وطنيا"[2]. وعليه فإن هذا القانون قد أعترف للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين، الجزائريين أو الأجانب، بإمكانية الاستثمار في القطاعين الصناعي والسياحي، وكان هدف السلطات من وراء ذلك مضاعفة الطاقات الإنتاجية للبلاد.

قد جاء هذا القانون مرتكزا على المبادئ التالية:[3]

- إعطاء الحق للمستثمرين الخواص المحليين والأجانب في بناء الاقتصاد الوطني ولكن في ظل الاختيارات والتوجهات السياسية للبلد.

1- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 363.

2- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 80، الصادر بتاريخ 1966/09/17، القانون رقم 66-284.

3- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 363.

- تحديد مجالات الاستثمارات في القطاعات الصناعية والسياحية.
- جاء هذا القانون بجملة من الامتيازات والضمانات للمستثمرين الخواص المحليين والأجانب نذكر منها:

- تقديم تسهيلات الحصول على قروض مصرفية من الصندوق الوطني للتنمية.
- الإعفاء الكلي أو الجزئي من حقوق التسجيل المتعلقة بالملكية العقارية، بالإضافة إلى الإعفاء الكلي أو الجزئي من الرسم العقاري لمدة 10 سنوات على الأكثر.

إن قانون الاستثمار لسنة 1966، لم يتجاوب مع مخططات التنمية المرسومة من طرف السلطات العمومية الجزائرية وقتها إذا نظرنا إلى الظروف والنظام الاقتصادي التي تتبناه الجزائر آنذاك.

3. قانون الاستثمار لسنة 1982:

رغم التعديلات والتحفيزات التي جاء بها قانون 66-284، إلا أن انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر بقيت تراوح مكانها، وهذا راجع للنمط الذي كانت الدولة تُسير به القطاع الاقتصادي في البلاد، إلا أن السلطات العمومية بادرت بإعادة النظر في التوجهات العامة للاقتصاد الوطني، وطرق تسييره، وذلك بالانتقال من مرحلة النظام المركزي (Système Central) إلى النظام اللامركزي (Système Décentralisé) في التسيير، والتفتح أكثر على رأس المال الأجنبي و المحلي الراغب في الاستثمار، لذا جاء القانون(*) رقم 82-11 المؤرخ في 1982/08/21 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، ومن أهم الأهداف التي حددها هذا القانون نذكر ما يلي:[1]

(*) القانون رقم 82-11 المؤرخ في 1982/08/21 **المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني**، الجريدة الرسمية، السنة التاسعة عشر، العدد رقم 34، الصادر بتاريخ 1982/08/24

1- عبد الرحمان تومي، **واقع وآفاق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**، **مجلة دراسات اقتصادية**، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، العدد 8، جويلية 2006، ص 109.

- الرفع من طاقة الإنتاج الوطني وإنشاء مناصب شغل جديدة والزيادة في الدخل الوطني وذلك بمساهمة الاستثمارات الخاصة المنتجة.
- العمل على التكامل بين القطاعين العام والخاص، وإعطاء هذا الأخير مساحة أكثر لدفع عجلة النمو الاقتصادي.
- تحقيق مبدأ العدالة الاجتماعية من خلال تكريس سياسة التوازن الجهوي، والوصول بالتنمية إلى المناطق المحرومة.

كما تم في هذا القانون تقديم المزيد من التحفيزات للمستثمرين الخواص خاصة الذين يرغبون في الاستثمار في المناطق المحرومة، إلا أن تطبيق هذا القانون على أرض الواقع وجد صعوبة كبيرة بفعل البيروقراطية المتفشية في دواليب الإدارة الجزائرية، والذهنية ذات التوجه الاشتراكي التي تسير الاقتصاد الوطني، إضافة إلى ضعف المنظومة المصرفية والمالية.

4. قانون الاستثمار لسنة 1986:

بعد الهزة الاقتصادية العنيفة التي عرفتها الجزائر بفعل التراجع الرهيب لأسعار البترول سنة 1982، وهبوب رياح التغيير السياسي على العالم بفعل ما عرف "بالبرسترويكا (**)"، فكرت السلطات العمومية من جديد في تعديل قانون الاستثمار الذي فرضته المتغيرات الاقتصادية والسياسية الدولية، فجاء:

1- القانون رقم 86-13 المؤرخ في 19 أوت 1986 المعدل والمتمم للقانون 82-13 المؤرخ في 28 أوت 1982 والمتعلق بتأسيس الشركة المختلطة وسيرها: يتكون من 28 مادة منها ستة وعشرين مادة معدلة للقانون 82-13، خصصت هذه التعديلات لتوجيه الاستثمارات الأجنبية والمحلية لخدمة مخططات التنمية، و نصت المادة 3 مكرر صراحة على

(**) هي إعادة الهيكلة أو الإصلاح أو هما معا، وقد جاء في كتاب ضياء مجيد الموسوي، الخوصصة والتصحيحات الهيكلية، الصادر عن ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 2001، ص 87، أنها: "سياسة تهدف إلى التعجيل بالتقدم الاجتماعي والاقتصادي للإتحاد السوفيتي وإشاعة التجديد في جميع نواحي الحياة".

ما يلي: "يندرج إنشاء الشركات المختلطة في الاقتصاد في إطار المخطط الوطني للتنمية ويخضع لأهداف المردودية الاقتصادية والمالية"[1]. لكن هذا القانون مثل سابقيه وجد صعوبات كبيرة أثناء تطبيقه نذكر منها:

- صعوبة محاربة ظاهرة اكتناز الأموال خرج المنظومة المصرفية.
- صعوبات تحويل فوائد استثمارات ورؤوس أموال الشريك الأجنبي.
- صعوبة محاربة هروب رؤوس الأموال الوطنية والأجنبية نحو الخارج، بفعل بيروقراطية المصارف الوطنية.

2- القانون 86-14 المؤرخ في 19 أوت 1986 يتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات ونقلها بالأنابيب: باعتبار ومنذ الاستقلال قطاع المحروقات هو الوحيد الذي كان مقصد الاستثمارات الأجنبية، فإن السلطات الجزائرية ارتأت استغلال هذا التوجه، وفتحت الباب أمام المستثمرين الأجانب في هذا القطاع في مجالات لم يكن من قبل يسمح بها، و قد نصت المادة (20) من القانون السابق ذكره على أن: "لا يمكن لأي شخص معنوي أجنبي يرغب في ممارسة أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات السائلة واستغلالها، أن يقوم بذلك إلا بالاشتراك مع مؤسسة وطنية حسب الشروط والأشكال المنصوص عليها في هذا الباب"[2]. حيث ولأول مرة جاء هذا القانون ب:

- السماح للمستثمر الأجنبي بأن يقوم بممارسة أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها.
- السماح للمستثمرين الأجانب بالدخول في شراكة مع شركة سوناطراك، على أن تكون النسبة الغالبة لشركة سوناطراك (51%) ، وذلك في أعمال التنقيب والبحث

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 35، الصادر بتاريخ 27 أوت 1986، القانون رقم 86-13.

2- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 35، الصادر بتاريخ 27 أوت 1986، القانون رقم 86-14.

عن المحروقات.

و من الملاحظ "أنه بالرغم من الإصلاحات التي جاء بها هذا القانون والمتميزة عن باقي مختلف القوانين السابقة في مجال المحروقات، إلا أن الاستثمار الأجنبي في مجال المحروقات ظل بعيدا عن الطموحات، حيث أن عدد العقود المبرمة بين مؤسسة سوناطراك في إطار شراكة مع المتعاملين الأجانب بين 1986-1991 لم تتعد 15 عقدا من بينها 13 عقد تنقيب وعقدين للبحث"[1].

5. قانون الاستثمار لسنة 1991:

إن سلسلة التعديلات التي أدخلت على قوانين الاستثمار ابتداء من سنة 1963، لم تكن في مستوى تطلعات متطلبات التنمية المحلية، رغم التحفيزات التي جاءت بها هذه القوانين المتسلسلة، وهو ما دل على بقاء تخوف المستثمرين الأجانب من البيئة الاستثمارية في الجزائر- إذا استثنينا قطاع المحروقات-كلها عوامل أجبرت السلطات العمومية الجزائرية على البحث عن آليات جديدة من شأنها تسريع وتيرة التنمية الاقتصادية والرفع من الطاقة الإنتاجية له، فجاء القانون رقم 91-21 المؤرخ في 1991/12/04، والمتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، هذا القانون كانت تنظر إليه السلطات العمومية على أنه انفتاح على الإستثمار الأجنبي. وأهم ما جاء به:[2]

- توسيع مجال الشراكة مع الأجانب بالنسبة للآبار الموجودة غير المستعملة أو غير المستغلة من خلال نشاطات البحث والتنقيب نظرا لارتفاع تكاليفها من جهة، وجلب التكنولوجيا التي تساعد على استخدام وسائل وتقنيات حديثة ومتطورة وبتكاليف أقل من جهة أخرى.
- تحدد عقود الشراكة الشروط التي يخضع لها الشركاء، خصوصا ما يتعلق

1- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 366.

2- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 367.

بالاستثمارات وبرامج العمل وكذا انتفاع الشريك الأجنبي.

- تقديم مزايا جد محفزة تحدد أشكال انتفاع الشريك الأجنبي وتتمثل فيما يلي:

– حصول الشريك في الميدان على جزء من الإنتاج يوافق نسبة مساهمته.

– تقديم تعويضات للشريك الأجنبي تتعلق بالمصاريف والخدمات قد تكون نقدا أو عينا حسب الشروط المحددة في العقد.

– تحدد عقود الشراكة في مجال استغلال حقل مكتشف جميع التكاليف والمخاطر المالية والتقنية التي تحملتها المؤسسة من أجل اكتشاف الحقل محل الاشتراك وطرق استغلاله.

كما جاء هذا القانون بمزيد من التحفيزات الضريبية بالنسبة للمستثمرين الأجانب، وقد نصت الماد (12) من هذا القانون على ما يلي: "باستثناء الإنتاج الحالي عند صدور هذا القانون، يمكن أن تمنح تخفيضات في نسب الإتاوة والضريبة على النتائج، وذلك بحسب أهمية الجهد المبذول في البحث أو الاستغلال أو نوع الإنتاج والتقنيات المستعملة في الاستخراج المدعم، وكذا لتشجيع الاستكشاف في المناطق التي تنطوي على صعوبات غير عادية. وفي جميع الأحوال، لا يمكن أن تكون النسب المطبقة أقل من:

– 10% بالنسبة للإتاوة.

– 42% بالنسبة للضريبة على النتيجة"[1].

هذا القانون وما جاء به من تحفيزات شجع كثيرا الشركات المتعددة الجنسية، على القدوم والاستثمار في مجال البحث والاستكشاف والتنقيب، وذلك بشراكة مع شركة سوناطراك.

1– الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 63، الصادر بتاريخ 7 ديسمبر 1991، القانون رقم 91-21.

6. قانون الاستثمار لسنة 1993:

إن تبني الجزائر سياسة اقتصاد السوق، و رغبتها في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والدخول في شراكة مع دول الإتحاد الأوروبي، وفتح الباب أكثر أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، "كل هذه العوامل أوجبت على الدولة إعادة النظر في أطرها القانونية وتجسد ذلك بالفعل من خلال الإجراءات التي تضمنها قانون النقد والقرض(*) وكذا المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 1993/10/05، والمتعلق بترقية الاستثمارات" [1]. وعليه فإن جملة الحوافز والضمانات والتسهيلات التي قدمت من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة سوف نتطرق لها في التالي:

1.6. قانون النقد والقرض:

يعتبر قانون النقد والقرض خطوة نحو التشريع لفتح السوق أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة في القطاعات خارج المحروقات، وأهم ما جاء به هذا القانون ما يلي: [2]

- يمكن أن تأخذ الاستثمارات الأجنبية المقامة في الجزائر إما شكلا مباشرا أو مختلطا، فهو بذلك ألغى شرط الأغلبية النسبية لرأس المال والتي تتمثل في ضرورة امتلاك نسبة 51% من رأس المال للقطاع العمومي ونسبة 49% للمستثمر الأجنبي، كما ألغى أيضا مشاركة الرأسمال الأجنبي مع القطاع العمومي فقط، فقد أكدت نصوصه على أن يرخص للمقيمين وغير المقيمين بالحرية الكاملة للقيام بالشراكة مع شخص معنوي عام أو خاص مقيم.

(*) حسب عمورة جمال لجيد: قانون النقد والقرض (قانون 90-10) الذي عرف أول تعديل سنة 2001 بموجب الأمر رقم 01-01 المؤرخ في 2001/02/27 حيث مس هذا التعديل الجوانب الإدارية في تسيير البنك المركـزي دون المساس بصلب القانون ومواده (الفصل بين مجلس إدارة البنك ومجلس النقد والقرض)، ثم بعد ذلك عرف تعديل ثاني بموجب الأمر رقم 03-11 الصادر بتـاريخ 2003/08/26, الجريـدة الرسميـة العـدد 52 المؤرخـة في 2003/08/27.

1- عمورة جمال لجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 371.

2- عمورة جمال لجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 371.

- حرية تنقل رؤوس الأموال الأجنبية بين الجزائر والخارج لتمويل المشاريع الاقتصادية.
- يسمح لغير المقيمين إنشاء بنوك ومؤسسات مالية لوحدهم أو بالمساهمة مع المقيمين، حيث نصت المادتين 84 و85 من الأمر رقم 03-11، أنه يسمح للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية أن تفتح فروعا لها في الجزائر شريطة أن تتم المعاملة بالمثل.
- السماح بتحويل المداخيل والفوائد وإعادة تحويل رؤوس الأموال وهذا ما نصت عليه صراحة المادة 126 من الأمر رقم 03-11: رؤوس الأموال وكل النتائج والمداخيل والفوائد والإيرادات وسواها من الأموال المتصلة بالتمويل يسمح بإعادة تحويلها وتتمتع بالضمانات المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية التي وقعتها الجزائر.

إن قانون النقد والقرض قد ترك حرية المنافسة في السوق، حيث ساوى بين المستثمرين الأجانب والمحليين وفتح الباب واسعا أمام الاستثمار الأجنبي المباشر بدون أي قيود، وأصبح دور الدولة منظما للاقتصاد لا مسيرا له.

2.6. قانون الإستثمار 93-12:

صدر القانون رقم: 93-12 بتاريخ 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، مكملا للقانون الصادر سنة 1991، وما يميز هذا القانون أنه جاء بقوانين أكثر تنظيما للاستثمارات، تماشت مع التحولات السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي عرفتها الجزائر في تلك الفترة، وأهم ما جاء به ما يلي:[1]

- يحدد هذا المرسوم النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية الخاصة والأجنبية التي تنجز ضمن الأنشطة الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع أو الخدمات غير المخصصة صراحة للدولة أو لفروعها (المادة 01).

1- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 372-373.

- يتم إنجاز الاستثمارات بكل حرية مع مراعاة التشريع والتنظيم المعمول بهما، وتكون هذه الاستثمارات قبل إنجازها موضوع تصريح بالاستثمار لدى الوكالة (المادة 03)، وتسمى حسب المرسوم رقم 93-12، بوكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها (APSI)، ثم تغير اسم الوكالة ليصبح الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI).
- لقد أصبح في الوقت الراهن وفي ظل التحولات الاقتصادية العالمية، ومن أجل استقطاب الاستثمار الأجنبي أن تعلن الدول صراحة عن نيتها في تحرير الاستثمار من القيود المفروضة عليه، وذلك بتقديمها مزايا وضمانات للمستثمرين الأجانب تتفاوت من حيث الكم والكيف مقارنة مع ما يحصلون عليه في بلدانهم الأصلية، وعليه فإن قانون الاستثمار 93-12، تضمن مجموعة من الحوافز والإعفاءات والامتيازات الضريبية الممنوحة للمستثمرين والتي نلخصها فيما يلي:

✓ الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بالنسبة لكل المشتريات العقارية المنجزة في إطار الاستثمار.

✓ تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة تقدر بخمسة في الألف (5 ‰)(*) تخص العقود التأسيسية والزيادات في رأسمال.

✓ إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري (TF) ابتداء من تاريخ الحصول عليها.

✓ الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق الداخلية.

✓ تطبيق نسبة مخفضة في الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

(*) حسب عمورة جمال لمجيد: أصبحت 2 ‰ (بالألف) طبقا للأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الإستثمار.

- ✓ الإعفاء طيلة فترة أدناها سنتين وأقصاها 05 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري.
- ✓ الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني في حالة التصدير (حسب رقم أعمال الصادرات).
- ✓ تخفيض مساهمات أصحاب العمل من الاشتراكات في الضمان الاجتماعي (حيث سيدفعون نسبة 7% من الأجور المدفوعة كاشتراكات وتتحمل الدولة الفرق).

كما قدم قانون 93-12، العديد من الضمانات نذكر منها:[1]

- عدم التمييز بين المستثمر المقيم وغير المقيم وهو ما أشارت إليه صراحة المادة 38 من المرسوم 93-12.
- حرية إقامة الاستثمارات الأجنبية إما عن طريق المساهمة بإجمالي رأسمال أو عن طريق الشراكة، ومن أجل هذا تم إدخال عدة تغييرات في القانون التجاري عن طريق المرسوم التشريعي 93-18 المؤرخ في 1993/04/25، الذي سمح بإنشاء استثمارات في شكل شركة ذات مسؤولية محدودة (SARL) أو شكل شركة باسم جماعي (SNC) أو في شكل شركة بالأسهم (SPA).
- ضمان التحويل وهذا ما نصت عليه المادة 126 من قانون النقد والقرض، حيث يمكن للمستثمرين تحويل رؤوس الأموال والمداخيل والفوائد وسواها من الأموال المتصلة بالتمويل، وقد تم تعزيز هذا الضمان أيضا في قانون الاستثمار 93-12 في المادة 12 منه التي تنص على أنه: تستفيد الاستثمارات التي تنجز بتقديم حصص من رأس المال، بعملة قابلة للتحويل، ومسعرة رسميا من البنك المركزي الجزائري الذي

1- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 374.

يتأكد قانونا من استيرادها، و ضمان تحويل رأس المال المستثمر والعوائد الناجمة عنه، ويخص هذا الضمان أيضا الناتج الصافي للتنازل أو للتصفية حتى و لو كان هذا المبلغ يفوق رأس المال الأصلي المستثمر، وتنفذ طلبات التحويل المطابقة التي يقدمها المستثمر في أجل لا يتجاوز 60 يوم.

بإصدارها لقانون النقد والقرض، تكون السلطات العمومية الجزائرية قد أكملت حلقة من حلقات التشريع الذي يهدف إلى توفير المناخ الملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال إدخال تعديلات هيكلية عميقة على نظمها الاقتصادية، وإعادة تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، وإصلاح وتحديث المنظومة المصرفية والتأمينية والقيام بخوصصة العديد من المؤسسات العمومية، بما فيها بعض القطاعات الإستراتيجية، وفتح الشراكة أمام رؤوس الأموال الأجنبية إما مع القطاع العام أو مع القطاع الخاص.

ثانيا: الهيئات المكلفة بترقية وتشجيع الاستثمار.

بهدف ترقية وتنظيم أكثر للاستثمار، وقصد إزالة أي مشاكل أمام المستثمرين والقضاء على العراقيل التي لم تؤخذ بعين الاعتبار في القوانين السابقة، وتكملة للقانون 93-12، قامت السلطات الجزائرية بإصدار الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، جاء "الأمر رقم 01-03 تعويضا للأمر رقم 93-12 قصد رفع العراقيل التي واجهت المستثمر في ظل قانون 93-12 والمتمثلة كما تم الإشارة إليها سابقا في العراقيل الإدارية، المالية، العقارية، وكذا التداخل في الصلاحيات بين وكالة (APSI) والشباك الوحيد، وعدم الانسجام بين الهيئات المكلفة بتشجيع وترقية الاستثمار في تطبيق النصوص القانونية ومركزية القرارات"[1]. و قد نص هذا الأمر على "إنشاء المجلس الوطني للاستثمار(CNI)، وهذا من أجل التخفيف على الوكالة الوطنية لتطوير

1- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 378-379.

الاستثمار(ANDI) (التي جاءت استبدالا لوكالة APSI)، حيث كلف المجلس الوطني للاستثمار بالفصل في الامتيازات الممنوحة وتحديد المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي وذلك باقتراح تدابير تحفيزية للاستثمارات، (أي هناك توزيع للمهام بين الهيئتين CNI وANDI)، وهذا قصد تقليص مدة الرد على ملفات المستثمرين من 60 يوم كأقصى أجل ابتداء من تاريخ الإيداع لطلب الامتياز (حسب قانون 93-12) إلى 30 يوم فقط (حسب قانون 01-03)"[1].

أفرزت هذه الإصلاحات والتعديلات بالإضافة إلى الأوامر والقوانين التي صدرت، مجموعة من الهيئات المسهلة لعملية الاستثمار نذكر منها:

1. المجلس الوطني للاستثمار (CNI):

المجلس الوطني للاستثمار (Conseil National de L'Investissement) هو سلطة (هيئة) حكومية أنشأت من طرف السلطات العمومية من أجل السهر على ترقية و تطوير الاستثمار، وفك الضغط عن الهيئات الأخرى وتسهيل العمل بالنسبة للمستثمرين الأجانب، ومحاولة التقليل من البيروقراطية. أسس هذا المجلس من طرف وزارة الصناعة وترقية الاستثمار اعتمادا على الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، حيث يتولى الوزير المكلف بترقية الاستثمار الأمانة العامة للمجلس، و هو موضوع تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتشكل من وزراء القطاعات التالية:[2]

الوزير المكلف بالجماعات المحلية، الوزير المكلف بالمالية، الوزير المكلف بترقية الاستثمارات، الوزير المكلف بالتجارة، الوزير المكلف بالطاقة والمناجم، الوزير المكلف

1- عمورة جمال لجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 380.

2- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 64، الصادر بتاريخ 11 أكتوبر 2006، المرسوم التنفيذي رقم: 06-355.

بالصناعة، الوزير المكلف بالسياحة، الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الوزير المكلف بتهيئة الإقليم والبيئة.

يحضر رئيس مجلس الإدارة و المدير العام للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار كملاحظين في اجتماعات المجلس ويقدم المدير العام للوكالة مشاريع الاتفاقيات للمجلس وفقا للمادة 12 من الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت سنة 2001، كما يستطيع المجلس الوطني للاستثمار استدعاء كل شخص بحسب قدراته أو خبرته في مجال الاستثمار، و يجتمع على الأقل مرة في الثلاثي (3 أشهر) أو يستدعى من قبل رئيسه بناءا على طلب من أحد أعضائه.

وبناء على أمر إصداره فإن المجلس الوطني للاستثمار يقوم بالمهام التالية:[1]

- اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياتها.
- اقتراح إجراءات تحفيزية للاستثمار مسايرة للتطورات الملحوظة.
- الفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات.
- يقترح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه.
- يقوم أيضا بالإضافة إلى إجراءات المادة 19 المذكورة سالفا بتحديد المبلغ المتوقع للمخصصات الموازنية الموجهة لصندوق دعم الاستثمارات، ومدونة النفقات التي يمكن تحميلها لهذا الصندوق.

2. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

لمرافقة المستثمرين في تحقيق استثماراتهم، ومواكبة عملية الاستثمار، وتقليلا للبيروقراطية وتذليلا لكل العقبات وتدعيما للهيئات القائمة من قبل وتخفيف الضغط عليها، وإضفاء مزيد من الشفافية على عمل مؤسسات الدولة قامت السلطات العمومية بإنشاء الوكالة

1- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 381.

الوطنية لترقية الاستثمارات (Agence Nationale de Développement de L'Investissement)، ووضعت تحت رقابة وتوجيه الوزير المكلف بترقية الاستثمارات، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تقوم بممارسة مهامها في 7 مجالات بارزة (كبيرة) هي:[1]

- **إعلام:** استقبال و إعلام المستثمرين.
- **تسهيل:** التعرف إلى القواعد المعيقة لتحقيق الاستثمارات، و اقتراح معايير تنظيمية من أجل معالجة هاته القواعد المعيقة.
- **ترقية الاستثمار:** ترقية المحيط العام للاستثمار في الجزائر، و تحسين ودعم صورة الجزائر في الخارج.
- **إرشاد:** تقديم النصح و مواكبة المستثمرين لدى الإدارات الأخرى خلال تحقيقهم لمشاريعهم.
- **مساهمة تسيير العقار الاقتصادي:** إعلام المستثمرين بوجود الأوعية العقارية (الوعاء العقاري) و ضمان تسيير محفظة العقارات.
- **تسيير المزايا:** التأكد من أهلية الانتخاب للمزايا المتعلقة بالاستثمار المعلن عنها، المساهمة في تعريف المشاريع التي تمثل فائدة استثنائية للاقتصاد الوطني و المساهمة في مناقشة المزايا القابلة للتمييز في هذه المشاريع.
- **متابعة:** ضمان خدمة الملاحظة، الإحصاء و السماع المحمول على الحكومة لتقدم المشاريع المسجلة بواسطة إعادة الانتشار المؤسساتي المدرج في أكتوبر 2006.

إضافة إلى ما سبق ذكره فإن الوكالة مكلفة أيضا بما يلي:[2]

1- الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، وزارة الصناعة وترقية الإستثمار.

2- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 382.

- وضع أو إنشاء الشباك الوحيد طبقا للمادتين 23 و24 من الأمر رقم 01-03.
- تحديد فرص الاستثمار وتشكيل بنك معلومات اقتصادية ووضعها تحت تصرف المتعاملين.
- جمع ومعالجة والإعلان عن كل المعلومات الضرورية المتعلقة بفرص الاستثمار والاستفادة من خبرات وتجارب الدول الأخرى.
- تحديد العراقيل والعقبات التي تواجه تنفيذ الاستثمارات واقتراح التدابير التنظيمية والقانونية الملائمة لمعالجتها من السلطات العمومية.

أما بخصوص سير وتنظيم الوكالة فقد نصت المادة 06 من الأمر التنفيذي رقم 01-282، على أنه يتم إدارة الوكالة من طرف مجلس إدارة يرأس من طرف ممثل رئيس الحكومة، وتسير من طرف مدير عام وأمين عام، أما تنظيمه فيخضع لقرار السلطة الوصية، و يتشكل مجلس الإدارة من: ممثل رئيس الحكومة (رئيسا)، ممثلي الوزارات المعنية (المساهمة وتنسيق الإصلاحات، الداخلية والجماعات المحلية، الشؤون الخارجية، المالية، الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تهيئة المحيط)، بالإضافة إلى ممثل محافظ بنك الجزائر، وممثل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)، وثلاث ممثلين عن منظمات أصحاب العمل معينين من بين نظرائهم.[1]

3. الوكالة الوطنية للوساطة وضبط العقار:ANIREF

تكملة للمجهودات التي قامت بها السلطات العمومية في تهيئة المناخ الاستثماري وتحديدا لصلاحيات كل هيئة، بالإضافة إلى تبديد مشاكل الحصول على العقار بالنسبة للمستثمرين والذي يعتبر حجر الأساس في قيام الاستثمارات، قامت السلطات العمومية بتأسيس الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري (Agence Nationale

---

1- عمورة جمال لجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 382.

d'Intermédiation et de Régulation Foncière) ، بمرسوم تنفيذي تحت رقم 07-119 المؤرخ في 23 أفريل 2007، والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري، وقد نصت المادة (3) من المرسوم السابق ذكره على أنه يمكن: "للوكالة أن تتولى مهمة التسيير والترقية والوساطة والضبط العقاري على كل مكونات حافظة العقار الاقتصادي العمومي"[1]، والوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، وقد جاءت هذه المؤسسة من أجل انبثاق سوق العقار الاقتصادي، وهي تحت سلطة الوزير المكلف بترقية الاستثمارات.

و من مهامها ما يلي:[2]

-**التسيير، الترقية، الوساطة والتنظيم العقاري:** تلك هي المهام الممارسة تحت عنوان ترقية الاستثمار.

-**الوساطة العقارية:** تسير عن طريق العهدة و لحساب المالك مهما يكن النظام الأساسي القانوني للممتلكات.

-**ملاحظة و إعلام:** الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري تعلم السلطة القرارية المحلية المعنية بكل معلومة متعلقة بالعرض والطلب العقاري و غير المنقولات، اتجاهات السوق العقاري و آفاقه المستقبلي.

-**ضبط السوق العقاري والمنقولات:** للمساهمة في انبثاق سوق عقاري موجه للاستثمار.

في حين أن المحفظة العقارية للوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري التي نصت عليها

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 27، الصادر بتاريخ 25 أفريل 2007، المرسوم التنفيـذي رقـم: 07-119.

2- وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات.

المادة (03) الثالثة من المرسوم السالف الذكر تتكون من:[1]

- **الأصول الفائضة للمؤسسات العمومية الاقتصادية:**
  - أراضي غير مستغلة أو لا غاية لها.
  - أراضي مستعملة خارج الغرض الاجتماعي.
  - أراضي مستقلة أو منفصلة عن المجاميع الأكثر اتساعا للمؤسسات العمومية الاقتصادية و التي تعتبر غير ضرورية للنشاط.
  - الأراضي التي غيرت النظام الأساسي القانوني و تعتبر خارج النشاط للمؤسسات العمومية الاقتصادية.
  - الأراضي المطروحة في السوق من قبل المؤسسات العمومية الاقتصادية.
- **الأصول المتبقية:** (عقارات و مباني) الذائبة للمؤسسات العمومية الاقتصادية.
- **الأراضي غير المخصصة أو غير المستعملة و الواقعة في المناطق الصناعية.**

أما أدوات الوكالة الوطنية للوساطة والتنظيم العقاري فهي[2]:

- بنك المعلومات.
- جدول أسعار السوق.
- ملحوظات حول سوق المنقولات و العقار.

ويسير الوكالة مجلس إدارة، ويديرها مدير عام (المادة 11)، ويرأس مجلس الإدارة الوزير المكلف بترقية الاستثمارات أو ممثله، ويتشكل المجلس من وزراء القطاعات المهتمة، في حين إن المدير العام يتم تعيينه بمرسوم رئاسي (المادة 21) وتنهى مهامه بمرسوم.

1- وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات.

2- وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات.

ثالثا: المعاهدات والاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف والثنائية الخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار.

بهدف الرفع من تنافسية الاقتصاد الجزائري، وبعد التشريع لقوانين محفزة ومشجعة لقدوم و استقرار الاستثمارات الأجنبية بالجزائر، وبعد تأسيس هيئات ووكالات مرافقة لهذه القوانين والتشريعات، قامت السلطات العمومية الجزائرية، وتكملة للجهود السابقة، بالتوقيع على جملة من المعاهدات والاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف (Les traités et accords bilatéraux et multilatéraux) نعرضها كالتالي:

1. **الاتفاقيات المتعددة الأطراف**: Les Accords Multilatéraux

وقعت الجزائر على العديد من الاتفاقيات الجهوية، والإقليمية والدولية المتعددة الأطراف، بغية الاستفادة من مزايا العمل المشترك، لتصب في دعم جهود الاستثمار التي تبذلها السلطات العمومية، لتعود نتيجتها على رؤوس الأموال المستثمرة أولا، وعلى الرفع من تنافسية الاقتصاد الجزائري ثانيا، ومن بين هذه الاتفاقيات ما يلي:

1.1.الاتفاقية المغاربية المتعلقة بتشجيع وضمان الاستثمار بين دول إتحاد المغرب العربي:

قامت بلدان إتحاد المغرب العربي، و انطلاقا من معاهدة إنشاء إتحاد المغرب العربي، سيما المادة الثالثة من المعاهدة، ورغبة منها في توثيق العلاقات الاقتصادية بينها، وتكثيف التعاون وضرورة منح رؤوس الأموال و الاستثمارات التابعة لكل بلد من بلدان الإتحاد معاملة تفضيلية، و اقتناعا منها على ضرورة تشجيع الاستثمارات وتعزيز التبادل التجاري بين دول الإتحاد، قامت بإبرام اتفاقية لتشجيع وضمان الاستثمار بين هذه الدول، وتم التوقيع على نص الاتفاقية بالجزائر بتاريخ 23 جويلية 1990، بمرسوم رئاسي رقم 90-420، وقد نصت المادة الأولى من المرسوم صراحة على:"يصادق على الاتفاقية لتشجيع وضمان الاستثمار بين إتحاد دول المغرب العربي الموقعة في الجزائر بتاريخ أول محرم عام 1411

الموافق لـــ 23 جويلية سنة 1990، وينشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية"[1].

وعليه فإن أهم ما جاءت به هذه الاتفاقية هو:[2]

- تشجيع كل بلد من بلدان إتحاد المغرب العربي على حرية تنقل رؤوس الأموال بين هذه الدول واستثمارها في كافة المجالات أو الأنشطة الاقتصادية المسموح بمزاولتها، وفي حدود نسب المشاركة الدنيا والقصوى المقررة في أنظمة البلد المضيف، وتمكين المستثمر من الحصول على التسهيلات والضمانات المقررة بموجب هذه الاتفاقية.
- التزام الطرف المتعاقد على توفير الإمكانيات اللازمة لاستثمار رأسمال، وذلك بتقديم تسهيلات لا تختلف عن التسهيلات الممنوحة للمستثمر الوطني، ومن بين هذه التسهيلات نذكر:
  - ✓ إصدار التراخيص والموافقات اللازمة لقيام الاستثمار واستيراد المعدات والمواد اللازمة للمشروع.
  - ✓ الحصول على الأراضي اللازمة للمشروع بالبيع أو بالإيجار.
  - ✓ تقديم خدمات المرافق العامة.
  - ✓ عدم التمييز في الرسوم التأسيسية المختلفة للمشروع ورسوم ونفقات الخدمات بين المستثمر الوطني والأجنبي (المغاربي).
- يحق للمستثمر أن يتصرف بحرية في الاستثمار بجميع أشكال التصرف القانونية التي تسمح بها طبيعته، كنقل ملكيته جزئيا أو كليا أو إنقاصه أو زيادته أو تصفيته... الخ.

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 06، الصادر بتاريخ 6 فيفري 1991، المرسوم الرئاسي رقم 90-420.

2- عمورة جمال لجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص.ص 386-387-388.

- عدم إخضاع الاستثمار إلى أية قيود غير جمركية على استيراد معدات المشروع الاستثماري ومستلزمات إنتاجه.

- يمنح للمستثمر- في حالة اشتراط أنظمة البلد المضيف للاستثمار وجود شركاء محليين في مجالات معينة – حق اختيار هؤلاء الشركاء بكل حرية ودون تدخل من الطرف المتعاقد للبلد المضيف للاستثمار، كما يسهل هذا الأخير على المستثمر المغاربي الحصول على ما يحتاجه من أيدٍ عاملة وخبرات مغاربية.

- اشتملت هذه الاتفاقية على مجموعة من الضمانات المالية، القانونية والقضائية وتسوية المنازعات نحاول تلخيصها فيما يلي:

✓ السماح لكل طرف متعاقد بحرية تحويل وبدون آجال رأس المال وعوائده أو أي مدفوعات أخرى متعلقة بالاستثمار، و يتم التحويل بعملة قابلة للتحويل حسب سعر الصرف الرسمي المعمول به في تاريخ التحويل.

✓ يتم تعويض المستثمر إذا أصيب استثماره بضرر نتيجة قيام الطرف المتعاقد أو إحدى سلطاته العامة أو المحلية أو مؤسساته ببعض الإجراءات كالمساس ببعض الحقوق والضمانات المقررة للمستثمر في هذه الاتفاقية.

✓ لا يمكن تأميم أو انتزاع استثمارات رعايا أي من الأطراف المتعاقدة.

✓ على الأطراف المتعاقدة قبول عرض كل نزاع ينشأ بين الطرف المتعاقد للبلد المضيف والمستثمر على الهيئة القضائية لدول إتحاد المغرب العربي، أو محكمة الاستثمار العربية طبقا للاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية أو هيئات التوفيق والتحكيم الدولية المتخصصة بتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمار.

كما عززت هذه الاتفاقية بضمانات قانونية جاءت في أربع مواد (من المادة الخامسة عشر من الاتفاقية إلى المادة الثامنة عشر)، وبضمانات قضائية وتسوية النزاعات في حالة وقوع

نزاع بين الأطراف جاءت في ستة مواد (من المادة التاسعة عشر إلى المادة الرابعة والعشرون)، وهو ما أعطى للاتفاقية مصداقية كبيرة، لتبقى فقط الإرادة السياسية الصادقة، والنية الحسنة للالتزام بها.

2.1. الاتفاقية العربية الخاصة باستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية:

قامت الجزائر في أكتوبر 1995، على التوقيع على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية، وقد نصت المادة (5) الخامسة من الاتفاقية على:"يتمتع المستثمر العربي بحرية القيام بالاستثمار في إقليم أية دولة طرف في المجالات غير الممنوعة على مواطني تلك الدولة وغير المقصورة عليهم وذلك في حدود نسب المشاركة في الملكية المقدرة في قانون الدولة، كما يتمتع بما يلزم لذلك من التسهيلات والضمانات وفقا لأحكام هذه الاتفاقية"[1]، وبالتالي أصبحت هذه الاتفاقية ضمانا للعمل العربي المشترك في هذا المجال.

ومن أهم ما جاءت به هذه الاتفاقية نوجزه فيما يلي:[2]

- المقصود باستثمار رأس المال العربي هو استخدامه في إحدى مجالات التنمية الاقتصادية في دولة من الدول العربية.
- تسمح الدول الأطراف في هذه الاتفاقية بانتقال رؤوس الأموال العربية فيما بينها بحرية وتشجيع و تسهيل استثمارها، بما يتماشى وبرامج التنمية الاقتصادية في الدول الأطراف وبما يعود بالفائدة عليها، كما تلتزم الدول الأطراف بحماية الاستثمارات والمستثمر وعوائده وحقوقه وأن تضمن له بقدر الإمكان استقرار الأحكام القانونية (المادة الثانية).

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 59، الصادر بتاريخ 11 أكتوبر 1995، المرسوم الرئاسي رقم:95-306، المادة الخامسة.

2 - عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 388-389.

- يتمتع المستثمر العربي بحرية إقامة استثمارات في إقليم أية دولة طرف في الأنشطة غير المحظورة (المخلة بالآداب والقواعد العامة) على مواطني تلك الدولة، وذلك في حدود نسب المشاركة في الملكية المنصوص عليها في قانون الدولة، كما يتمتع بمجمل المزايا والتسهيلات والضمانات الممنوحة لمواطني تلك الدولة دون أي تمييز (المواد 5، 6).

- للمستثمر العربي الحق في حرية تحويل رأس المال العربي قصد الاستثمار في إقليم أية دولة طرف وكذا تحويل عوائد رأسماله، كما يمكن له إعادة تحويله (رأسمال) إلى أية دولة طرف بعد الوفاء بالتزاماته، وأن لا يخضع في ذلك لأية عراقيل أو قيود تمييزية مصرفية أو إدارية أو قانونية (المادة 07).

- بخصوص الضمانات التي وفرها هذه الاتفاقية فنصت المادة التاسعة منها صراحة على أنه لا يمكن إخضاع رأس المال العربي المستثمر لأية تدابير خاصة أو عامة بصفة دائمة أو مؤقتة تؤدي إلى:

  ✓ المصادرة أو الاستيلاء الجبري أو نزع الملكية أو التأميم أو التصفية أو الحل.

  ✓ انتزاع أو تبديد أسرار الملكية الفنية أو الحقوق العينية الأخرى.

  ✓ منع سداد الديون أو تأجيلها أو أية تدابير أخرى تؤدي إلى الحجز أو التجميد أو غير ذلك من أشكال المساس بحق الملكية.

- غير أنه وفي نفس المادة (التاسعة) تضيف على أنه يجوز نزع الملكية لتحقيق نفع عام بمقتضى ما تملكه الدولة أو مؤسساتها من سلطة القيام بوظائفها في تنفيذ المشاريع العامة، بشرط أن يتم ذلك بدون معاملة تمييزية بين المستثمرين المحليين والمستثمرين العرب، وفي مقابل تعويض عادل ووفقا لأحكام قانونية عامة، كما ينبغي أن تتيح للمستثمر العربي فرصة الطعن بمشروعية نزع الملكية ومقدار التعويض.

- يتمتع المستثمر العربي مع أفراد أسرته بحق الدخول والإقامة والمغادرة بدون عراقيل في

إقليم الدولة التي يقع فيها الاستثمار، كما تسهل الدولة للمستثمر العربي الحصول على ما يحتاجه من أيدٍ عاملة عربية وخبرات عربية وأجنبية (المواد 12، 13) .

- يلتزم المستثمر العربي بالتنسيق مع الدولة التي يقع فيها الاستثمار ومع أجهزتها المختلفة، وبالتالي احترام قوانينها ونظمها بما لا يتعارض مع أحكام هذه الاتفاقية (المادة 14).

- تقوم المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالتأمين على الأموال المستثمرة بموجب هذه الاتفاقية، ويتم تسوية المنازعات الناشئة عن تطبيق هذه الاتفاقية عن طريق التوفيق أو التحكيم أو اللجوء إلى محكمة الاستثمار العربية (المادة 22).

3.1. الانضمام إلى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار:

تكملة وتعزيزا للجهود، قامت الجزائر بالتوقيع على اتفاقية الانضمام إلى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار من خلال الأمر الرئاسي رقم: 95-05 المؤرخ في 1995/01/21، والمتضمن الموافقة على الاتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات، وذلك بنص المادة الأولى "يوافق على الاتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات الموافق عليها من طرف مجلس محافظي البنك الدولي للإنشاء و التعمير بتاريخ 1985/10/05"[1].

و قد احتوت هذه الاتفاقية على بنود عديدة يمكن ذكر أهمها فيما يلي:[2]

- تتمثل أهداف الوكالة حسب ما نصت عليه المادة الثانية من الاتفاقية على تشجيع تدفق الاستثمارات فيما بين الدول الأعضاء وعلى وجه الخصوص الدول النامية الأعضاء، وتركز على الاستثمارات الموجهة لأغراض إنتاجية، وهذا استكمالا

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 07، الصادر بتاريخ 15 فيفري 1995، الأمر الرئاسي رقم 95-05، المادة الأولى.

2- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 390-391.

لأنشطة ووظائف البنك الدولي للإنشاء والتعمير ومؤسسة التمويل الدولية (SFI) ومنظمات تمويل التنمية الدولية الأخرى، وعلى هذا الأساس تقوم الوكالة من أجل تحقيق هذه الأهداف بالقيام بإصدار ضمانات بما في ذلك المشاركة في التأمين وإعادة التأمين ضد الأخطار غير التجارية (Les Risques non Commerciales) لصالح الاستثمارات في دولة عضو التي تصدر من الدول الأعضاء الأخرى.

- تقوم الوكالة بضمان الاستثمارات ضد الخسائر المترتبة على أنواع المخاطر الآتية:
  - ✓ خطر تحويل العملة.
  - ✓ خطر التأميم والمصادرة والإجراءات المماثلة.
  - ✓ الإخلال بالعقد أي نقض الدول المضيفة لعقد بينها وبين المستفيد من الضمان أو إخلالها بالتزاماتها في ظل العقد.
  - ✓ الحروب والاضطرابات المدنية.
- تقوم الوكالة بإجراء الأبحاث المتعلقة بالأنشطة اللازمة لتشجيع تدفق الاستثمارات، كما تعمل على نشر المعلومات المتعلقة بالفرص المتاحة للاستثمار في الدول النامية الأعضاء قصد تحسين جذب الاستثمارات الأجنبية لتلك الدول، كما تقوم الوكالة بتقديم المشورة والمساعدة الفنية فيما يخص تحسين ظروف الاستثمار في إقليم ذلك العضو، وذلك بطلب أي من الأعضاء، كما تعمل الوكالة على تشجيع التسوية الودية للمنازعات بين المستثمرين والدول المضيفة (المادة 23).

2. الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالاستثمار: Les Accords Bilatéraux sur L'Investissement

عملت الجزائر وبهدف تشجيع الاستثمارات الأجنبية، وحماية الاستثمار المحلي من خلال توفير الأسس والأطر التي من شأنها المساعدة على تحفيز وزيادة النشاط الاستثماري، على إبرام العديد من الاتفاقيات الثنائية إيمانا منها بأن العمل الثنائي مكمل

للعمل الجماعي. ومن أهم هذه الاتفاقيات نذكر ما يلي:

1.2. الاتفاقية المتعلقة بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات بين الجزائر والإتحاد الاقتصادي البلجيكي اللوكسمبورغي: قامت السلطات العمومية الجزائرية بتاريخ 1991/04/24، بالتوقيع على الاتفاق المبرم مع الإتحاد الاقتصادي البلجيكي اللوكسمبورغي، المتعلق بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، وذلك بمرسوم رئاسي تحت رقم 91-345 المؤرخ في 1991/10/05، وقد نصت المادة الثانية صراحة من المرسوم المذكور أعلاه على:"يشجع كل طرف من الأطراف المتعاقدة الاستثمارات على إقليمه من قبل مستثمري الطرف الآخر المتعاقد ويتقبل هذه الاستثمارات وفقا لتشريعاته. ومن بين الإجراءات الأخرى لتشجيع الاستثمارات، يقوم كل طرف متعاقد بترخيص إبرام وتنفيذ عقود الإجازة واتفاقيات المساعدة التجارية والإدارية أو التقنية، على أن تكون لهذه النشاطات علاقة بالاستثمار"[1]. ولقد جاءت هذه الاتفاقية بالعديد من التسهيلات بغية توفير المناخ الملائم لمستثمري الطرفين، وتوفير كامل الحماية لهذه الاستثمارات.

و عليه سنحاول ذكر أهم ما نصت عليه هذه الاتفاقية:[2]

- يعمل كل طرف من الأطراف المتعاقدة على تشجيع الاستثمارات على إقليمه من قبل مستثمري الطرف الآخر المتعاقد، بما يتماشى والتشريعات المعمول بها، كما يقوم كل طرف متعاقد بترخيص إبرام وتنفيذ عقود واتفاقيات المساعدة التجارية والإدارية والفنية، شريطة أن تكون هذه الأنشطة تمت بصلة بالاستثمارات. (المادة 02).

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 46، الصادر بتاريخ 06 أكتوبر 1991، المرسوم الرئاسي رقم 91-345، المادة الثانية.

2- عمورة جمال لمجيد، **مرجع سبق ذكره**، ض.ص 391-392.

- أما بخصوص حماية الاستثمارات، فتتمتع كل الاستثمارات المباشرة أو غير المباشرة التي تتم من طرف مستثمري أحد الأطراف المتعاقدة على إقليم الأطراف المتعاقدة الأخرى بمعاملة عادلة وغير تمييزية، كما تتمتع هذه الاستثمارات بأمن وحماية، وبعيدا عن كل إجراء غير مبرر يمكن أن يعرقل قانونيا أو فعليا تسييرها وصيانتها واستعمالها والتمتع بها أو تصفيتها.

- للإشارة فقط فإن هاته المعاملة والحماية كما نصت عليه المادة الثالثة من الاتفاقية المذكورة آنفا ينبغي أن تكون متساوية على الأقل بالنسبة لما يتمتع به مستثمرو دولة ثالثة أخرى، أي لا تكون أقل امتيازا مما هو معترف به في إطار القانون الدولي (مبدأ الدولة الأولى بالرعاية)، غير أن هذه المعاملة وهذه الحماية لا تمتدان إلى الامتيازات التي يمنحها طرف متعاقد إلى مستثمري دولة ثالثة في إطار منطقة حرة للتبادل أو إتحاد جمركي أو سوق مشتركة أو أي شكل من أشكال التكامل الإقليمي.

- يلتزم كل طرف متعاقد بعدم القيام بأي إجراء لنزع الملكية أو لتأميمها بمراعاة الشروط الآتية: (المادة 04):

✓ يجب أن تتخذ مثل هذه الإجراءات طبقا لأحكام قانونية.

✓ أن لا تكون هذه الإجراءات تمييزية.

✓ أن تكون مرتبطة بالتدابير التي تنص على دفع التعويض المناسب وفي الوقت المحدد وإلا تتعرض الدولة لفوائد التأخير.

- يلتزم كل طرف بالسماح للمستثمرين بحرية تحويل أموالهم السائلة وخاصة:

✓ مداخيل الاستثمارات بما فيها الأرباح، الفوائد وعوائد رأسمال، الحصص الموزعة.

✓ المبالغ الضرورية لتسديد القروض المتحصل عليها بانتظام (المادة 05).

- يتم تسوية الخلافات المتعلقة بالاستثمارات بين الأطراف المتعاقدة بالتراضي في حدود الإمكان (بالطرق الدبلوماسية)، وفي حالة عدم التوصل إلى هذا الأسلوب يعرض هذا الخلاف بناء على طلب أحد المتنازعين بذلك الخلاف لتحكيم المركز الدولي لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمارات (CIRDI).

2.2. الإطار القانوني الخاص بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات بين الحكومة الجزائرية والحكومة الفرنسية:

قامت الجزائر بالتوقيع على اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلق بهما، حيث صدرت هذه الاتفاقية بمرسوم رئاسي تحت رقم 94-01 مؤرخ في 1994/01/02، وقد نصت المادة الثانية من هذه الاتفاقية على: "يقبل ويشجع، في إطار تشريعاته وأحكام هذا الاتفاق كل من الطرفين المتعاقدين، الاستثمارات التي تتم على إقليمه ومنطقته البحرية من مواطني وشركات الطرف الآخر"[1].

وأهم ما جاءت به هذه الاتفاقية كان:[2]

- يلتزم كل من الطرفين المتعاقدين طبقا لقواعد القانون الدولي بضمان على إقليمه ومنطقته البحرية معاملة عادلة ومنصفة لاستثمارات مواطني وشركات الطرف الآخر، مع الالتزام بمنح الطرف الآخر نفس المعاملة الممنوحة لمواطني ومستثمري الدولة المضيفة (المادتين 03-04).

- الالتزام بحماية الاستثمارات من إجراءات نزع الملكية أو التأميم أو أي إجراءات أخرى من شأنها أن تؤدي (بطريقة مباشرة أو غير مباشرة) إلى مصادرة استثمارات

1- الجمهورية الجزائرية، **الجريدة الرسمية**، العدد رقم 01، الصادر بتاريخ 02 جانفي 1994، المرسوم الرئاسي رقم 94-01، المادة الثانية.

2- عمورة لمجيد جمال، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 392-393.

مواطني وشركات الطرف الآخر التي يمتلكونها غير أن هذا لا يمنع الدولة أحيانا من اتخاذ مثل هذه الإجراءات بسبب المنفعة العامة، شريطة أن تكون هذه التدابير قد تم اتخاذها وفقا لإجراءات قانونية وأن لا تتم بصفة تعسفية أو تمييزية، على أن يترتب على نزع الملكية دفع التعويض المناسب يحسب على أساس القيمة الحقيقية للاستثمارات المعنية في الوقت الذي تمت فيه هذه الإجراءات (المادة 05).

- التزام كل طرف متعاقد تمت على إقليمه استثمارات من طرف رعايا أو شركات الطرف المتعاقد الآخر بمنح هؤلاء حرية تحويل الفوائد والأرباح غير الموزعة، والأرباح الصافية من الضرائب والمداخيل الجارية الأخرى والأجور والمرتبات، وكذا العوائد الناتجة عن الحقوق المعنوية، وكذا المدفوعات التي تتم بغرض تسديد القروض، حصيلة التنازل أو التصفية الكلية أو الجزئية للاستثمار بما في ذلك فوائض القيمة للرأسمال المستثمر والتعويضات الناتجة عن نزع الملكية أو فقدانها (المادة 06).
- نصت المادة 08 من الاتفاق على أن يتم تسوية كل خلاف يتعلق بالاستثمارات بين الطرفين المتعاقدين بالتراضي بقدر الإمكان، وإن لم يتم التوصل إلى تسوية الخلاف وفق هذا الأسلوب، فيرفع النزاع بطلب من المواطن أو الشركة إما إلى الهيئة القضائية المختصة للطرف المتعاقد المعني بالنزاع أو إلى المركز الدولي لحل النزاعات المتعلقة بالاستثمارات (CIRDI).

المبحث الثاني

القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري

أطلقت الجزائر برامج واسعة متعلقة بالخوصصة شملت أغلب وأهم المؤسسات الاقتصادية العمومية، كما عمدت إلى إدخال تعديلات هيكلية عميقة على بقية المؤسسات التي بقيت حكرا على القطاع العام و التي توصف بالإستراتيجية بالنسبة للاقتصاد الوطني، حتى تساير هذه المؤسسات اقتصاد السوق و تستطيع التموقع في الأسواق الدولية، و قد ساعدها و رافقتها بمجموعة من القرارات مثل: الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية، تقديم تسهيلات ضريبية و تخفيضات متواصلة من الرسم على القيمة المضافة، انتقال الدولة من مسير للاقتصاد إلى مراقب و موجه له، كل هذا للرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني و السماح للمنتجات الوطنية باختراق الأسواق الدولية.

أولا: نظرة على تطور بعض مؤشرات الاقتصاد الجزائري.

حاولت الجزائر الاعتماد قدر الإمكان على مداخيل أخرى غير الجباية البترولية في بعث التنمية الاقتصادية ونلاحظ ذلك في قوانين المالية المتعاقبة، فارتفاع سعر البترول إلى أكثر من 100 دولار سمح للجزائر بالتواجد في راحة مالية استغلتها للدفع بتنافسية اقتصادها إلى الأمام، "بما يحقق زيادة الإنتاج من أجل التصدير وتوفير بدائل محلية للواردات، وما يتطلبه ذلك من ضرورة تدبير التمويل الكافي للاستثمارات اللازمة لإجراء هذا التعديل ويكون ذلك إما عن طريق ترشيد الاستهلاك المحلي بهدف تنمية وزيادة الادخار المحلي المتاح لتمويل الاستثمار أو عن طريق الاقتراض الخارجي"[1].

وعليه سنحاول تشريح بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية كالتالي:

---

1 - يونس أحمد البطريق، **السياسات الدولية في المالية العامة**، الطبعة الثانية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004/2003، ص.ص 239-240.

1. الموازنة العامة: Le Budget de L'Etat

من أجل تسيير أمور الدولة والإنفاق العام يجب أن تعتمد الدولة على ميزانية التي هي عبارة عن: "وثيقة تسجل فيها مداخيل ومصاريف الدولة لسنة مدنية واحدة"[1]، وتعتمد الموازنة العامة في الجزائر بنسبة كبيرة على الجباية البترولية و التي تضعها الدولة على رأس المداخيل، وقد سعت إلى إيجاد مداخيل أخرى خاصة من الصادرات السلعية الوطنية، وهذا ما نلاحظه من خلال تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتقليل من الحواجز الجمركية والحد من الواردات. فخلال "سنة 2009كان تطور مداخيل ونفقات الميزانية قد ترجم بالعجز الموازني والعجز لدى الخزينة العمومية مقدرا بالتتالي ب 2404.9 مليار دينار و 1604.7 مليار دينار بعجز مقارنة بالناتج الداخلي الخام (PIB)، الذي سجل على التوالي 20.5 بالمائة و 13.7 بالمائة، وهنا يجب الإشارة إلى أن القيمة المضافة لقطاع المحروقات تم حسابها على متوسط سعر التصدير المقدر في عام 2009 ب 100 دولار للبرميل. كما أن مستوى عجز الخزينة العمومية ارتفع كما يشار إليه في الجدول التالي إلى 1604.7مليار دينار. وقد تم تغطيته بالسحب من صندوق ضبط الإيرادات (FRR) ، هذا الصندوق الذي وصلت مداخيله لغاية 14 جويلية 2008 لمستوى 4362.8 مليار دينار"[2].

والجدول التالي يوضح الموازنة العامة للدولة خلال الفترة 2004-2009.

1- J.Longatte-p.vanhove-C.Viprey, **Economie Générale**, 3e édition, Dunod, Paris, 2002, p 90.

2- Ministère des Finances, **Rapport de Présentation du Projet de la Loi de Finances pour 2009, Op. Cit.,** p.p 8-9.

الجدول رقم (3-1): الموازنة العامة للدولة خلال الفترة (2004-2009).

		2004 محققة	2005 محققة	2006 محققة	2007 غلق	2008 LFC	2009 LFC
مليار دينار	مداخيل الميزانية	1.599.3	1.719.8	1.835.5	1.900.3	2.763.0	2.786.6
	م. من الجباية البترولية	862.2	899.0	916.0	973.0	1.715.4	1.628.5
	نفقات الميزانية	1.860.0	2.105.1	2.543.4	3.143.4	4.882.2	5.191.5
	التسيير	1.241.2	1.232.6	1.452.0	1.662.8	2.363.2	2.593.7
	التجهيز	618.8	872.5	1.091.4	1.480.6	2.519.0	2.597.7
	رصيد الميزانية	- 260.7	- 385.2	- 707.9	1.243.1 -	2119.2 -	2.404.9 -
	الرصيد الإجمالي للخزينة	- 187.3	- 472.2	- 705.6	1.258.0 -	1401.6 -	1.604.7 -
%	رصيد الميزانية / **PIB**	- 4.3	- 5.1	- 8.4	- 13.2	- 18.5	- 20.5
	رصيد الميزانية / **PIBHH**	- 6.9	- 9.2	- 15.5	- 23.8	- 36.5	- 37.8

Source: Ministère des Finances, **Rapport de Présentation du Projet de la Loi de Finances pour 2009, le Budget de L'Etat,** 2009, p 9.

من خلال قراءة ميزانية الدولة لسنة 2009، و تتبع سير المداخيل و النفقات نلاحظ أن نفقات الموازنة العامة للدولة كانت أكبر من مداخيلها وهذا من خلال العجز المقدر ب 2409.9 مليار دينار. كما أن الخزينة العامة للدولة سجلت أيضا عجزا يقدر ب 1604.7 مليار دينار، مما يشير إلا أن العجز المسجل في الموازنة العامة (أي النقص في المداخيل) تم تغطيته بالسحب من الخزينة العمومية من طرف الحكومة، لكون عجز الموازنة سببه الانحراف الناتج عن الفرق بين السعر المرجعي لبرميل البترول المعتمد في تقدير الموازنة مع السعر الحقيقي له (سعر التصدير). أما بالنسبة للعجز المسجل في الخزينة العمومية فقد تم تغطيته بالسحب من صندوق ضبط الإيرادات (FRR)، الذي وصل رصيده لغاية 14

جويلية 2008 إلى مستوى 4362.8 مليار دينار، أي أن عجز الميزانية العامة للدولة المسجل لسنوات متتالية راجع إلى الفرق بين السعر المرجعي والسعر الحقيقي لبرميل البترول، باعتبار أنه أثناء إعداد الميزانية الزائد عن السعر المرجعي من مداخيل يصب في صندوق ضبط الإيرادات (FRR)، وما قل عن هذا السعر يظهر كعجز في الموازنة الذي يمثل مشكلة بالنسبة للدول النامية خاصة البترولية منها، لأنها لا تتبع سوى حلين لتغطية أي عجز في الموازنة العامة، إما السحب مباشرة من صندوق ضبط الإيرادات وما قد ينعكس على الأجيال القادمة، أو الاستدانة مباشرة من العالم الخارجي، والجزائر اعتمدت وما زالت تعتمد كليا على هذين الحلين وإن كانت خففت من الحل الثاني في السنوات الأخيرة.

ومن خلال الجدول رقم (3-2) نعرض مختلف أرصدة الموازنة العامة للدولة بالسعر الحقيقي (سعر التصدير) لبرميل البترول ونسبته إلى الناتج المحلي الإجمالي.

الجدول رقم (3-2): العجز أو الفائض الكلي في الموازنة العامة للجزائر خلال الفترة (2003-2008).

(مليون دولار أمريكي)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
العجز أو الفائض الكلي	12.949	6.383	15.838	12.218	6.051	5.672
(%)النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي	7.6	4.8	13.5	11.9	7.1	8.4

* بيانات أولية.

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على بيانات التقرير الاقتصادي العربي الموحد **2008**، صندوق النقد العربي، ص **336**.

من خلال الجدول أعلاه و باعتبار 2003 سنة الأساس، نلاحظ أن الموازنة العامة للدولة لسنة 2004 سجلت انخفاض في فائضها الكلي يقدر ب 6566 مليون دولار مقارنة بسنة الأساس مع انخفاض نسبتها إلى الناتج المحلي الإجمالي ب2.8%، أما بالنسبة لسنة 2005 فقد سجلت أعلى فائض مقارنة بجميع السنوات، أي ب 2899 مليون دولار عن سنة الأساس، صاحبه ارتفاع في النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي ب 5.9%، بينما انخفض فائض الميزانية و ارتفعت النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2006 ب 731 مليون دولار و 4.3% مقارنة بسنة الأساس، وقد استمر هذا الانخفاض في سنتي 2007 و 2008 بالنسبة لفائض الميزانية حيث قدر الانخفاض ب 6898 مليون دولار و 7277 مليون دولار على التوالي، بينما انخفضت النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي ب 0.5% و ارتفعت ب 0.8% (هذا الارتفاع في النسبة راجع لانخفاض الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2008 مقارنة ب 2003)، على التوالي بالنسبة لسنة الأساس. ونشير هنا إلى أن هذه الفوائض ناتجة عن تقييم مداخيل ونفقات الموازنة العامة للدولة بالسعر الحقيقي لبرميل البترول.

2. المديونية العمومية: L'Endettement Publique

يترتب على اتساع حركة المبادلة الدولية بين الدول بعضها البعض، قيام العديد من علاقات المديونية والدائنية المتبادلة، والتي تترجم في صورة استحقاقات مالية متبادلة. فكل دولة تدخل في علاقات اقتصادية دولية تصبح تارة دائنة وأخرى مدينة للخارج.[1] فكلما كان مستوى الادخار المحلي ضئيلا بالقياس إلى مستوى الاستثمارات المطلوبة، كلما زادت الحاجة إلى التمويل الخارجي.[2] والجزائر مثل سائر البلدان النامية التجأت في تمويل برامج

1- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان 2006، ص 89.

2- سامي عفيفي حاتم، **دراسات في الاقتصاد الدولي**، الطبعة الثالثة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1989، ص 223.

التنمية الاقتصادية و المخططات التنموية إلى الهيئات والمؤسسات المالية الدولية. وهذا ما أدى إلى تراكم الدين الخارجي عبر السنوات، وارتفع بشكل مقلق، مما قد يوصلها إلى حالة العجز عن التسديد، ولكن مع تحسن مداخيل الجباية البترولية في السنوات الأخيرة و تسجيل الجزائر لمداخيل إضافية من الصادرات البترولية والتي سجلت كمداخيل في صندوق ضبط الإيرادات تم استغلالها في التسديد المسبق للمديونية الذي خفف العبء على موازنة الدولة، و حرر القرار السياسي للبلاد، و وفر مداخيل إضافية من التسديد المسبق وقد قدرت بأكثر من 4 مليار دولار، اكتسبتها الجزائر من تسديدها المسبق للديون. والجزائر هي"من الدول القلائل من بين دول العالم الثالث التي تسدد بانتظام مديونيتها الخارجية (من خمسة إلى ستة مليار دولار سنويا) "[1].

ولقد باشرت الجزائر مفاوضات شاقة مع دائنيها خاصة نادي باريس ونادي لندن انتهت بتسديد كامل ديونها على مراحل ولم يبق إلا حوالي 4 مليار دولار هي على عاتق الصناعيين الجزائريين الخواص ضمنتها الدولة الجزائرية.

والجدول التالي يوضح تطور المديونية العمومية خلال الفترة 2000-2007.

1- Youcef DEBBOUB, **Le Nouveau mécanisme économique en Algérie**, Sans édition, Office des Publications Universitaires, Alger, 2000, p 168.

الجدول رقم (3-3): المديونية العمومية خلال الفترة (2000-2007).

(الوحدة: مليار دينار جزائري)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
مديونية عمومية داخلية	1.022.900	999.400	980.500	982.244	1000000	1094.300	1779.700	1.044.100
مديونية عمومية خارجية	1536466	1408535	1164534	1081423	980139	849730	65025	65665
مجموع المديونية العمومية	**2.559.366**	**2407935**	**2145034**	**2063667**	**1980139**	**1944030**	**1842227**	**1109765**
مديونية خارجية مضمونة (*)	302.958	272.369	283.431	273.378	262.597	192.830	132.460	137.941
مجموع الالتزامات الخارجية	1839.424	1680903	1447965	1354801	1242.736	1042560	197.485	203606
مجموع الالتزامات الداخلية	1022900	999400	980500	982244	1000000	1094300	1779700	1044100
مجموع الالتزامات الداخلية والخارجية	2.862.324	2680303	2428465	2337.045	2242736	2.136.860	1.977.185	1.247.706

(*): مديونية خارجية مضمونة من طرف الدولة (تستفيد من ضمان الدولة)

Source: Ministère des Finances, **Op. Cit.**

إن انخفاض المديونية العمومية الخارجية من 1536466 مليار دينار سنة 2000 إلى 65665 مليار دينار سنة 2007، صاحبه انخفاض في مجموع المديونية العمومية (انخفاض أو ارتفاع المديونية العمومية الداخلية لا يؤثر تغيره بشكل كبير على مجموع المديونية العمومية كون تغيره طفيف مقارنة بالمديونية العمومية الخارجية)، فبتتبع سير مجموع

المديونية العمومية نلاحظ انخفاضها المتتالي بدءا من سنة 2000 وإلى غاية 2007، لتنخفض من 2559366 مليار دينار جزائري سنة 2000، إلى 1109765 مليار دينار جزائري سنة 2007، وهذا نتيجة الدفع المسبق الذي التجأت إليه الجزائر مع دائنيها، أما بخصوص مجموع التزامات الدولة الداخلية والخارجية فقد انخفضت من 2862324 مليار دينار سنة 2000 إلى 1247706 مليار دينار سنة 2007، هذا راجع إلى وفاء الدولة بالتزاماتها الخارجية، مع العلم أن المبلغ المتبقي سنة 2007 عبارة عن ديون على عاتق القطاع الخاص تضمنها الدولة الجزائرية.

3. **صندوق ضبط الإيرادات:** Fonds de Régulation des Recettes (FRR)

صندوق ضبط الإيرادات (صناديق السيادة): هي صناديق تسجل فيها إيرادات الفارق بين السعر الحقيقي لبرميل البترول و السعر المرجعي الذي تبنى عليه موازنة الدولة، ولا يتم السحب منه إلا إذا سجل عجز في الموازنة العامة للدولة، علما أن الموازنة العامة للدولة تبنى على سعر مرجعي يقدر ب 37 دولار للبرميل بعدما كان 19 دولار للبرميل سابقا. وخلال الفترة (2000-2008)، فإن "السيولة التي يحوز عليها صندوق ضبط الإيرادات (FRR) قد وصلت بتاريخ 14 جويلية 2008 إلى مبلغ قدره 4362.4 مليار دينار. وحركة السيولة المسجلة منذ إنشاء الصندوق في سنة 2000 قدرت لغاية سنة 2008 كالتالي:

- إيرادات الصندوق المسجلة من فائض الجباية البترولية قد وصلت إلى 7485.8 مليار دينار خلال الفترة 2000—14 جويلية 2008.

- السحب من موجودات الصندوق ارتفعت إلى 3482.9 مليار دينار أي بنسبة سحب تقدر ب 44.4% المسحوبات المسجلة قد وجهت أساسا لتسديد المديونية الخارجية (2809.5 مليار دينار) والاستعانة بتمويل العجز في الخزينة العمومية من خلال موجودات صندوق ضبط الإيرادات (FRR)، المخول له بالفقرة 25 من قانون المالية التكميلي لسنة 2006، كانت هامشية نسبيا.

ومجموع عمليات السحب التي تمت من صندوق ضبط الإيرادات (FRR) لتمويل العجز في الخزينة العمومية كانت 19.3% من مجموع عمليات السحب الكلية من الصندوق"[1].

والجدول التالي يبين حركة الأموال في صندوق ضبط الإيرادات للفترة 2000-2008.

الجدول رقم (3-4): صندوق ضبط الإيرادات خلال الفترة (2000-2008).

(الوحدة : مليار دينار جزائري)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	*2008
المداخيل :									
- لغاية 31/12 بواقي	0	232.137	171534	27978	320892	721.688	1.842.686	2931.045	3215530
- فوائض من الجباية البترولية	453.237	123864	26504	448910	623499	1368836	1798000	1738848	1264064
- تسبيق بنك الجزائر	0	0	0	0	0	0	0	0	0
الاستخدامات :									
- تسديد المديونية	221100	184467	170060	156000	156559	247838	618111	314455	66788
- تسديد تسبيق بنك الجزائر	-	-	-	-	-	-	-	607.956	-
- تسديد مسبق للمديونية الخارجية	0	0	0	0	57.144	0	0	0	0
- تمويل عجز الخزينة العمومية	-	-	-	-	-	-	91530	531.952	50.000
- بواقي لغاية : 31/12	232.137	171.534	27.978	320.892	721.688	1.842.686	2.931.045	3.215.530	4.362.836

(*) : لغاية : 14 جويلية 2008

Source: **Ibid**, P 13.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن مداخيل الصندوق في سنة 2001 و 2002، سجلت انخفاض متتالي مقارنة بسنة 2000، حيث قدر هذا الانخفاض بـــ329373 و 426733 مليار دينار، وهذا راجع إلى انخفاض سعر البرميل من البترول، أما بالنسبة للاستخدامات فقد تراجعت مقارنة بسنة 2000 حيث كان الانخفاض ب36633، 51040 مليار دينار

1- Ministère des finances, **Op.Cit,** p:12.

على التوالي، وهذا ناتج عن تناقص المديونية العمومية من سنة إلى أخرى، وبالتالي تناقص المبالغ الموجهة لتسديدها، مع العلم أن هذه الاستخدامات موجهة لتسديد المديونية العمومية فقط. بينما في السنوات 2003، 2004، 2005، 2006،2007، ارتفعت مداخيل صندوق ضبط الإيرادات مقارنة بسنة 2002، حيث سجلت فارق ب 422406، 596995، 1342332، 1771496، مليار دينار على التوالي والسبب الرئيسي في هذا هو ارتفاع سعر البرميل من البترول في السوق العالمية، أما بالنسبة للاستخدامات فقد انخفضت في سنتي 2003 و 2004 مقارنة بسنة 2002 ب 14060 و 70645 مليار دينار على التوالي، وهذا راجع لنفس السبب السابق مع تسديد مسبق للديون سنة 2004 قدر ب 57144 مليار دينار ، بينما ارتفعت في سنتي 2005 و 2006 مقارنة بنفس السنة السابقة 2002 بـــ539581، 1001303 مليار دينار على التوالي وهذا راجع لتسديد تسبيق بنك الجزائر لمبلغ 607956 مليار دينار سنة 2007 وتمويل عجز الخزينة الذي قدر سنة 2006 و 2007 ب 91530 و 531952 مليار دينار على التوالي. لكن في سنة 2008 انخفاض سعر برميل البترول وظهور الأزمة الاقتصادية العالمية أديا إلى انخفاض مداخيل الصندوق مقارنة بسنة 2007 ب 474784 مليار دينار، صاحبه انخفاض في استخدامات الصندوق ب 1337575 مليار دينار، وهذا راجع إلى تسديد أغلب المديونية العمومية للجزائر وما بقي ديون على عاتق الخواص تضمنها الدولة الجزائرية، وانخفاض عجز الخزينة العمومية من 531952 إلى 50000 مليار دينار على التوالي.

ثانيا: المؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصاد الجزائري.

يستعمل الاقتصاديون في قياس التنافسية نوعين من المؤشرات، الأولى مؤشرات جزئية تعتمد على معايير و متغيرات كمية و نوعية تغطي جوانب التنافسية المتعددة ك: الإنتاجية، أداء التجارة الخارجية، و سعر الصرف... الخ، بالإضافة إلى المؤشرات المركبة التي يتم

الحصول عليها من خلال تجميع المؤشرات الجزئية.[1] فالمؤشرات سواء كانت الجزئية أو المركبة، يستعملها الباحثون والاقتصاديون وراسمي السياسات الاقتصادية للدول والمستثمرون، لمعرفة نقاط القوة والضعف لاقتصاد الدولة، وهو ما يؤدي إلى فهم البنية التركيبية للاقتصاد، بذلك تكون لهم القدرة اللازمة على وضع الخطط المناسبة لمعالجة الخلل الذي قد يصيب القدرة التنافسية للاقتصاد فالمؤشرات هي المقياس الدال على مدى صحية وتنافسية اقتصاد الدولة. و من"أهم المؤشرات المقترحة لقياس التنافسية الوطنية، هي تلك المتعلقة بنمو الدخل الحقيقي للأفراد، إضافة إلى النتائج التجارية للبلد، و كذا أسعار الصرف و تأثيرها على الصادرات"[2].

1. أداء الناتج المحلي الإجمالي ومتوسط نصيب الفرد من الناتج:

1.1. أداء الناتج المحلي الإجمالي:

إذا ألقينا نظرة على أداء الناتج المحلي الإجمالي بالنسبة للدول العربية مجتمعة بالنسبة لسنة 2008 وبأسعار السوق الجارية فإننا نلاحظ بأنه قد حقق معدل نمو يقدر بحوالي 26.6 % مقارنة بمعدل نمو يقدر بحوالي 15.1% في العام 2007، أي بزيادة تقدر ب 11.5% وهي نسبة نمو مهمة جدا حققتها الدول العربية ويعد أعلى معدل نمو بالأسعار الجارية محقق منذ العام 2000، ويعزى هذا النمو المحقق بالنسبة لسنة 2008 بالنسبة إلى الدول العربية إلى النمو المرتفع لقطاعات الإنتاج السلعي خاصة الصناعات الإستخراجية وعلى رأسها البترول، فارتفاع أسعار برميل البترول في الأسواق العالمية خلال النصف الأول من سنة 2008 إلى أعلى مستوى له، ساهم وبصفة فعالة في زيادة إجمالي القيمة المضافة لهذا القطاع وبالأسعار الجارية بنسبة 38.6%. أما بالنسبة للأسعار الثابتة فقد ارتفع معدل نمو

---

1 – إبراهيم عبد الحفيظي، **دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الاقتصادية**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية (تخصص تحليل اقتصادي)، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر ، 2007 – 2008، ص 177.

2 – إبراهيم عبد الحفيظي، **مرجع سبق ذكره، ص** 177.

الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية من 5.2% في سنة 2007 إلى 6.0% سنة 2008، وذلك رغم زيادة الضغوط التضخمية وبداية تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية على اقتصاديات الدول.

والجدول التالي يوضح أكثر تطور الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية مجتمعة ودول المغرب العربي منفردة.

الجدول رقم (3-5): الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية خلال الفترة (2002-2008).

(مليون دولار)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
مجموع الدول العربية	**673.131**	**752.220**	**898.672**	**1.099.541**	**1.307.356**	**1.504.657**	**1.898.619**
الجزائر	**56.755**	**67.864**	**85.352**	**103.103**	**117.288**	**134.143**	**170.300**
تونس	23.143	24.982	28.251	29.093	31.147	35.650	40.885
ليبيا	21.924	26.296	33.420	45.395	55.227	63.854	76.732
المغرب	40.474	49.819	56.948	59.524	65.637	75.119	85.743
موريتانيا	1.146	1.285	1.495	1.857	2.699	2.819	3.615

***بيانات أولية.**

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات **التقرير الاقتصادي العربي الموحد**، صندوق النقد العربي، 2008، ص 266.

من خلال الجدول نلاحظ أن الجزائر حققت زيادة متصاعدة في الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية عبر كافة سنوات الدراسة، وإذا ما جعلنا سنة 2002 سنة أساس يكون مقدار الزيادة في الناتج لسنوات 2003 2004، 2005، 2006، 2007، 2008، مقدر ب 11.109، 28.597، 46.348، 77.388، 113.545 مليون دولار على التوالي (ولمعرفة قيم الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية و بالعملة المحلية)،

يعزى هذا للارتفاع الكبير لأسعار برميل البترول في السوق العالمية، كذلك يعزى هذا إلى "برامج الإستثمار العمومي، حيث بوشر أول برنامج في السداسي الثاني من سنة 2001، وتشمل هذه البرامج في الوقت الراهن، مشاريع هامة للهياكل القاعدية، والتي سمحت على الخصوص بتحسين مناخ استثمارات المؤسسات"[1]، إلا أن هذه الزيادة لم تمس الجزائر فقط بل مست كامل الدول العربية عامة والدول المغاربية خاصة، وهذا راجع إلى نفس السبب السابق، زيادة على ذلك زيادة مداخيل: القطاع السياحي بالنسبة لتونس، السياحي وقطاع الفلاحة بالنسبة للمغرب، الصيد البحري وقطاع المناجم بالنسبة لموريتانيا، القطاع الطاقوي بالنسبة لليبيا، كما كانت نسبة تطور مساهمة الجزائر في الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق الجارية بالنسبة لمجموع الدول العربية خلال السنوات من 2002 إلى 2008، 8.43%، 9.02%، 9.50%، 9.38%، 8.97%، 8.92%، 8.97% على التوالي وتعد هذه النسب المتزايدة كبيرة إذا ما قورنت بعدد الدول العربية، وإذا ما قورنت مع باقي دول الإتحاد المغاربي فإننا نلاحظ الفرق الشاسع والكبير باستثناء المغرب الذي قارب نسبيا قيمة 85.743 مليون دولار لسنة 2008 فقط.

انعكس نمو الناتج المحلي الإجمالي على الاقتصاد الجزائري من خلال إطلاق الدولة لمجموعة من البرامج التي تدعم النمو الاقتصادي مثل: برنامج الدعم الفلاحي، برامج دعم الصناعات التقليدية، برامج إعادة هيكلة بعض الشركات الكبرى، مسح ديون بعض الشركات و المؤسسات المالية، مشاريع بنى تحتية ضخمة كالطريق السيار شرق- غرب، برنامج مليون سكن، برامج تشغيل الشباب، مما أعطى دعم لحركة النشاط الاقتصادي، وقد ساهمت قطاعات النشاط في خلق هذه النواتج بنسب متفاوتة وهذا ما يبينه الجدول التالي:

---

1 – محمد لكساسي، **معالم الاستقرار المالي وتنمية القطاع المصرفي في الجزائر**، **مجلة الأبحاث الاقتصادية**، العـدد 8، فيفري 2009، ص.ص 10-11.

الجدول رقم (3-6): التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج الداخلي الحقيقي.

السنة	2003	2004	2005	2006	2007
المحروقات	8.8	3.3	5.8	2.5-	0.9-
الفلاحة	19.7	3.1	1.9	4.9	5.0
الصناعة الغذائية	20.6-	15.7-	14.4-	7.6-	5.9-
صناعة القطاع الخاص	2.9	2.5	1.7	2.1	3.2
إجمالي الناتج الداخلي	6.9	5.2	5.1	2.0	3.0

المصدر: عبد الرحمان تومي، **الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الواقع والآفاق (2000-2009)**، **مجلة دراسات اقتصادية**، العدد 12، 2009، ص 79.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن قطاع الفلاحة حقق أكبر نسبة نمو ساهم بها في تكوين إجمالي الناتج الداخلي الحقيقي بنسبة تقدر ب 19.7% سنة 2003 مقارنة بسنة 2002، بينما في سنتي 2004 و 2005، فقد حقق قطاع المحروقات نموا يقدر بـــ3.3% و 5.8% على التوالي واحتل بذلك المرتبة الأولى ضمن باقي القطاعات، هذا النمو ساهم به في تكوين هذا الناتج، أما بالنسبة لسنتي 2006 و 2007، فقد كان قطاع الفلاحة مرة أخرى في المرتبة الأولى من حيث النمو، حيث حقق 4.9% و 5.0% على التوالي. ومما سبق يتبين لنا جهود الدولة الرامية إلى تطوير وإنعاش قطاع الفلاحة الذي يعتبر قطاع إستراتيجي بالنسبة للدولة الجزائرية، في إطار سياسة تنويع مداخيل الجزائر.

بعد ما أبرزنا التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج الداخلي الحقيقي، نحاول الآن تقسيم مكونات الناتج الداخلي الخام من زاوية أخرى تتمثل في نسبة مساهمة القطاع العام والخاص، والجدول التالي يبين تطور المنتوج الداخلي الخام والقيمة المضافة بالنسبة للجزائر بين سنوات 2003-2006 و نسبة مساهمة كل قطاع.

الجدول رقم (3-7): تطور المنتوج الداخلي الخام والقيمة المضافة بالنسبة للجزائر بين سنوات (2003-2006).

(الوحدة مليار دينار)

الطابع القانوني	2003		2004		2005		2006	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
نسبة القطاع العام في المنتوج الداخلي الخام	550.6	%22.9	598.65	%21.8	651.0	21.59 %	704.05	20.44 %
نسبة القطاع الخاص في المنتوج الداخلي الخام	1887.2	%77.1	2146.75	%78.2	2364.5	78.41 %	2740.06	79.56 %
المجموع	**2434.8**	**%100**	**2745.4**	**%100**	**3015.5**	**%100**	**3444.11**	**%100**

المصدر: رشيد بن يوب، الدليل الاقتصادي والاجتماعي للجزائر2009: الوضعية الاقتصادية، الطبعة الأولى، كالما للاتصال، الجزائر، 2009، ص 25.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن نسبة مساهمة القطاع العام في تكوين المنتوج الداخلي الخام بين سنوات 2003-2006 في انخفاض مستمر من سنة لأخرى، فلقد سجل في سنة 2003 نسبة تقدر ب 22.9% بينما في سنة 2006 فقد كانت النسبة 20.44% بفارق 2.46%، أما فيما يخص القطاع الخاص فقد ارتفعت نسبته (نسبة المساهمة في تكوين الناتج المحلي الخام) من سنة إلى أخرى، حيث قدر ب 77.1% سنة 2003 و 79.56% سنة 2006 بفارق 2.46%، وهذا كله راجع إلى التحولات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر من خلال تخلي الجزائر عن التسيير المخطط للاقتصاد عن طريق خوصصة المؤسسات العمومية، وإعادة هيكلة و تأهيل المؤسسات المتبقية، وتشجيع الاستثمار الخاص والمشترك، والتخلي التدريجي عن ملكية المؤسسات العمومية.

2.1. متوسط نصيب الفرد من الناتج:

ارتفع متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية في الدول العربية من حوالي 4.755 دولار في عام 2007 إلى حوالي 5.858 دولار في عام 2008، مسجلا بذلك معدل نمو بلغ نحو 23.2 في المائة مقابل معدل نمو بلغ 12.3 في المائة في عام 2007. ويعزى هذا الارتفاع إلى تحسن مستوى دخل الفرد في كل الدول العربية بمعدلات تراوحت بين 5.3 في المائة في السودان و 47.9 في المائة في العراق. و لم يطرأ تغيير كبير على ترتيب الدول العربية.[1]

والجدول التالي يوضح متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية مجتمعة ودول إتحاد المغرب العربي منفردة.

---

1 – صندوق النقد العربي، **مرجع سبق ذكره**، ص 19.

الجدول رقم (3-8): متوسط نصيب الفرد من الناتج الإجمالي 2000-2008.

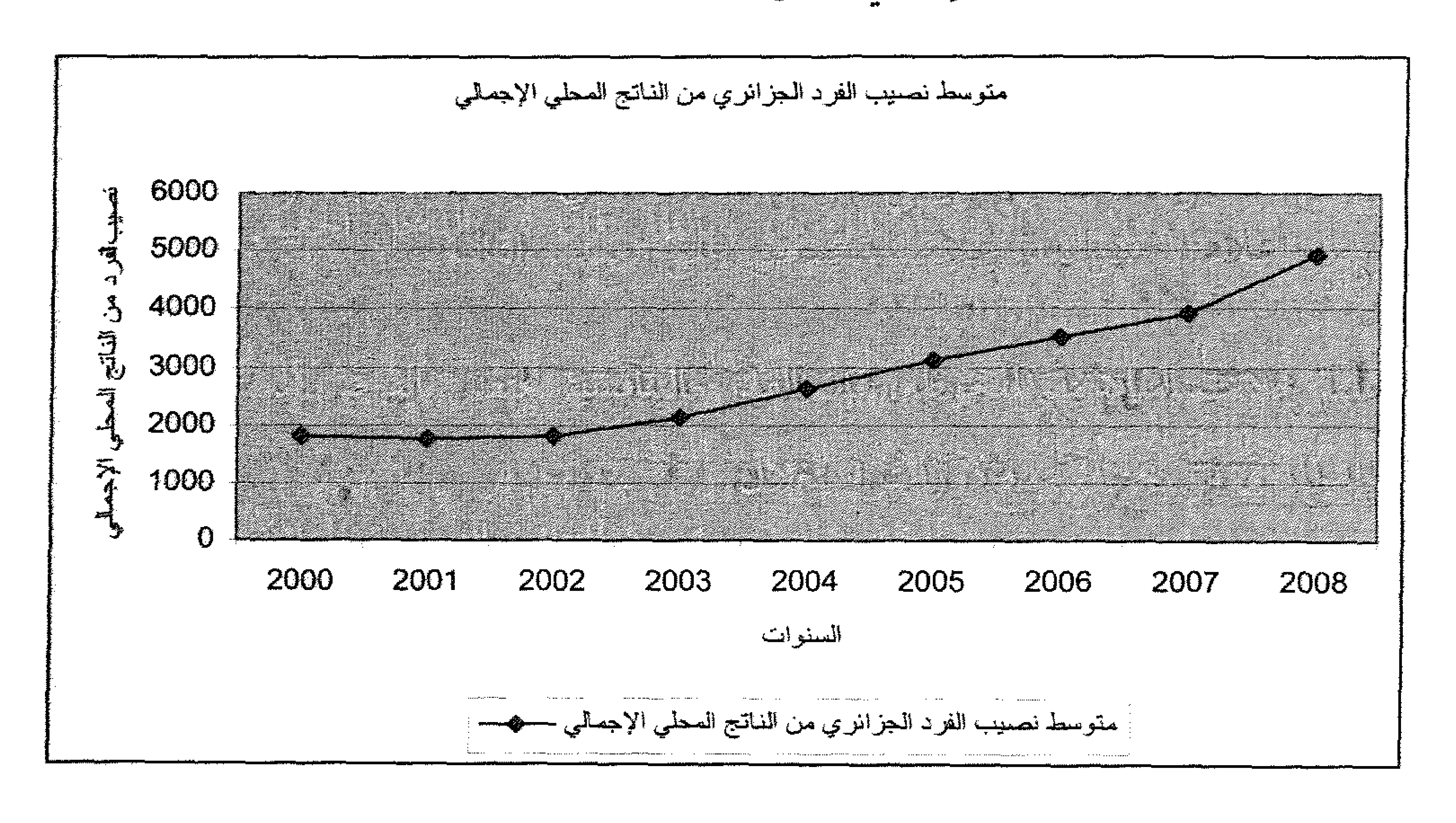
(دولار أمريكي)

الدولة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	معدل النمو (%) 2007 – 2008
متوسط الدول العربية	2518	2414	2393	2615	3056	3647	4234	4755	5858	23.2
الجزائر	1801	1772	1810	2131	2637	3133	3503	3939	4916	24.8
تونس	2032	2073	2366	2539	2844	2901	3076	3487	3959	13.5
ليبيا	6130	5141	2641	4227	5206	6848	8071	9038	10520	16.4
المغرب	1288	1295	1366	1655	1862	1916	2079	2342	2632	12.4
موريتانيا	405	412	413	453	513	623	884	901	1128	25.2

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معلومات مفرغة من قاعدة بيانات صندوق النقد العربي، مرجع سبق ذكره، ص 19.

يمكن تفريغ معطيات الجدول الخاصة بالجزائر في الشكل التالي:

الشكل رقم (3-1): منحنى تطور متوسط نصيب الفرد الجزائري من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000-2008.



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3-8).

من خلال الشكل أعلاه والجدول رقم (3-8)، نلاحظ أن متوسط نصيب الفرد بالنسبة للجزائر في نمو متصاعد بدءا من سنة 2001، حيث كان 1772 دولار، وصل إلى غاية 4916 دولار سنة 2008، بفارق يقدر ب3144 دولار، وهذا راجع إلى الارتفاع التدريجي لأسعار برميل البترول و الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الجزائر لتنويع مداخيلها، حيث زادت مداخيل القطاعات الأخرى وأصبحت تساهم بنسب معتبرة في تكوين الناتج المحلي الإجمالي الذي انعكس على متوسط نصيب الفرد، ويلاحظ هذا جليا في نسبة النمو المحققة لسنة 2008 مقارنة ب2009، حيث بلغت 24.8%.

أما متوسط نصيب الفرد الجزائري من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بنصيب الفرد بتونس وليبيا بالنسبة لسنوات 2000-2004، تأتي في المرتبة الثالثة بعد ليبيا وتونس، وهذا راجع إلى عدد سكان كل دولة، حيث كان الناتج المحلي الإجمالي للجزائر أكبر منه بالنسبة

لتونس وليبيا، إلا أن متوسط نصيب الفرد منه كان أقل وهذا لنفس السبب الذي ذكر سابقا (عدد السكان)، أما باقي سنوات الدراسة أي 2005-2008، فقد احتلت الجزائر المرتبة الثانية بعد ليبيا من حيث متوسط نصيب الفرد، والأولى في معدل النمو، وهذا راجع إلى الارتفاع القياسي والتدريجي لأسعار برميل البترول في السوق العالمية الذي بدوره أدى إلى الارتفاع القياسي للناتج المحلي الإجمالي الذي انعكس على متوسط نصيب الفرد حيث وصلت نسبة النمو سنة 2008 مقارنة ب2007 إلى 24.8% وهو معدل قياسي لم تحققه الجزائر من قبل، وبخصوص باقي دول المغرب العربي: المغرب وموريتانيا فيتسمان بمتوسط نصيب الفرد الأقل بالنسبة لباقي دول الإتحاد، نظرا لاعتمادهم على قطاعات غير طاقوية في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، التي تتسم بمداخيل ضعيفة نسبيا مقارنة مع قطاع المحروقات وارتفاع عدد السكان بالنسبة للمغرب.

2. النتائج التجارية.

تعتبر التجارة الخارجية ممثلة في التصدير والاستيراد من أقدم صور الأعمال الدولية التي مارستها الشعوب على اختلاف تاريخها. إلا أن الملاحظ أن حجم التجارة الخارجية بين الدول في الوقت الحالي قد تضخم وزاد بصورة كبيرة.[1] والجزائر في مجال التجارة الخارجية، وارداتها أكبر من صادراتها، باعتبار الاقتصاد الجزائري يعتمد بنسبة كبيرة على الواردات، في حين أن صادراته مشكلة من البترول خصوصا وقطاع المحروقات عموما، فالجزائر عملت في السنوات الأخيرة على التقليل من حجم الواردات وتنويع صادراتها، لذا قامت بالعديد من الإجراءات، مشجعة بها الخواص والمؤسسات العمومية على التصدير خارج قطاع المحروقات، بإنشاء وكالات وهيئات خاصة كالوكالة الوطنية لترقية الصادرات وغيرها، الحد من الواردات عن طريق عدم منح رخص الاستيراد خاصة السلع المنتجة محليا، تشجيع قدوم الاستثمارات الأجنبية المباشرة واستقرارها في الجزائر باعتبارها

---

1 – مصطفى كامل، عبد الغني حامد، **مرجع سبق ذكره**، ص 10.

الوسيلة الأهم للرقي بالصادرات الوطنية، الدخول في تحالفات واتفاقيات دولية وذلك لفتح الطريق أمام المنتجات الوطنية للدخول للأسواق الدولية.

فبإلقاء نظرة على التجارة الخارجية للجزائر لسنة 2009، نجد أن:"النتائج النهائية لعمليات التبادل التجاري الخارجي للجزائر خلال سنة 2009 سجلت فائض في الميزان التجاري يقدر ب 4.59 مليار دولار أمريكي. أي بانخفاض حوالي 88% مقارنة بسنة 2008. الذي يفسر بالانخفاض الهام للصادرات (44.91%). حيث نسبة تغطية الواردات بواسطة الصادرات 11.2% في سنة 2009 عوض 20.1% خلال سنة 2008"[1].

والجدول التالي يبين تطور حركة التجارة الخارجية للجزائر بين سنتي 2008 و 2009.

الجدول رقم (3-9): الميزان التجاري للجزائر لسنتي 2008-2009.

(القيمة بالمليون)

	2008		2009		
	DA	USD	DA	USD	Evol .USD %
الواردات	2572033	39479	2840493	39103	- 0.95
الصادرات	5142670	79298	3165626	43689	- 44.91
الميزان التجاري	2570637	39819	325133	4586	
نسبة التغطية %	201		112		

Source : CNIS :**Op Cit.**, p 1.

1- Centre National de L'Informatique et de Statistiques (CNIS), **Statistiques du Commerce Extérieure, Période: année 2009**, 2009, p 1.

يبين لنا الجدول أن الصادرات الجزائرية سنة 2009 سجلت مبلغ قدره 43689 مليون دولار، أي ما يعادل 3165626 مليون دينار جزائري، بتراجع يقدر ب 35609 مليون دولار مقارنة بسنة 2008 الذي سجل 79298 مليون دولار (5142670 مليون دينار جزائري)، ويعزى هذا التراجع إلى انخفاض أسعار البترول على الساحة العالمية، في حين ارتفعت الواردات الجزائرية، حيث بلغت 39103 مليون دولار سنة 2009، بفارق 376 مليون دولار عن سنة 2008 التي بلغت الواردات فيها مبلغ 39479 مليون دولار، مما انعكس على قيمة الفائض في الميزان التجاري، حيث انخفض من 39819 مليون دولار سنة 2008 إلى 4586 مليون دولار سنة 2009، بسبب هبوط سعر البترول سنة 2009 مقارنة مع 2008 الذي أثر على قيمة صادرات الجزائر، وزيادة الواردات الجزائرية بسبب زيادة الاستهلاك المحلي خاصة المواد الأساسية كالقمح والدواء ...الخ، أو من السلع التجهيزية نظرا لما تعرفه الجزائر من حركية اقتصادية كبيرة ممثلة في المخططات التنموية والبرامج الاقتصادية وما تتطلبه من مواد أولية ومواد تجهيز.

3. تخفيض سعر صرف الدينار و أثره في تحسين التنافسية السعرية للصادرات.

تعتبر سنة 1994 بمثابة الانطلاقة الحقيقية لتحويلية الدينار، وذلك بتبني التحويلية التجارية من خلال تحرير المدفوعات الخاصة بالواردات، وهذا ما دفع بالبنك المركزي إلى تبني نظام التسعير fixing لسعر الصرف أي أنه يخضع للعرض والطلب.[1] ويؤدي تخفيض صرف العملة إلى زيادة الطلب على واردات الدولة من الخارج، وهي سياسة تتبعها الدول لتشجيع الصادرات، بالإضافة إلى أنه يشجع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو البلد طلبا للاستفادة من فارق الصرف من جهة، ومضاعفة حجم الصادرات من جهة أخرى،

1- لحلو موسى بوخاري، **سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية: دراسة تحليلية للآثار الاقتصادية لسياسة الصرف الأجنبي**، الطبعة الأولى، مكتبة حسين العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 2010، ص 305.

وفي إطار ترقية الاستثمارات الأجنبية في الجزائر "أصدر البنك المركزي التعليمة (03-2000) والقاضية بالسماح للمستثمرين الأجانب بتحويل الإيرادات الناتجة عن استثماراتهم، وذلك بعد موافقة المصالح الخاصة بمراقبة الصرف في البنك المركزي(*). أما فيما يخص الأموال المستثمرة في المحافظ المالية فقد سمحت التعليمة (04-2000) لغير المقيمين من الاستثمار في المحافظ المالية وذلك بشراء الأسهم والسندات المتداولة في البورصة دون إعادة تحويلها إلى الخارج"[1]. هذا بالنسبة للمتعاملين الأجانب، أما بالنسبة للجزائريين المستثمرين في الخارج فإنه جاء حسب التعليمة نفسها للبنك المركزي "يمكن للمتعاملين الجزائريين القيام باستثمارات في الخارج وتحويل الأموال، لكن يجب على المستثمر أن يعيد هذه الأموال إلى الوطن وفق آجال محددة"[2]. وفي إطار دعم الأنشطة المكملة للنشاط الإنتاجي المستثمر فيه في الجزائر، فقد جاءت التعليمة ب "يمكن للمتعاملين الاقتصاديين حسب التعليمة (01-2000) أن يقوموا بتحويل الأموال إلى الخارج بهدف تدعيم أنشطتهم المكملة لنشاطهم الإنتاجي في الجزائر وذلك بعد الحصول على الموافقة من مجلس النقد والقرض"[3]. وهي كلها إجراءات الهدف من ورائها تشجيع الاستثمارات الأجنبية في الجزائر، وبالرغم من كل هذه الإجراءات، لم يسجل أي أثر إيجابي في نمو الصادرات إلا في قطاع المحروقات بحكم وجود عوامل خارجية محددة تحكمه منها[4] :

1- الكمية المسموح بتصديرها خاضعة لقرارات منظمة الأوبك.

2- سعر البرميل خاضع للسوق الدولية و ظروف الطلب العالمي.

(*) تجدر الإشارة على أن السنوات القليلة الأخيرة عرفت نموا كبيرا في تحويل الأموال الناتجة عن الاستثمارات الأجنبية خاصة في قطاعي النفط و الاتصالات، حيث بلغت سنة 2005، 5 مليار دولار، ويتوقع أن تتضاعف في غضون الخمس سنوات القادمة.

1- لحلو موسى بوخاري، **مرجع سبق ذكره**، ص 306.

2- لحلو موسى بوخاري، **مرجع سبق ذكره**، ص 306.

3- لحلو موسى بوخاري، **مرجع سبق ذكره**، ص 306.

4- إبراهيم عبد الحفيظي، **مرجع سبق ذكره**، 184.

3- قيمة العوائد البترولية تتحدد أيضا خارجيا لأن البيع يتم بعملات أجنبية (دولار أو أورو) و أسعار هذه العملات هي بدورها تتحدد في أسواق العملات.

4- تتحكم الشركات الأجنبية العاملة بالحقول الجزائرية بدرجة كبيرة من الإنتاج و التصدير، كما أن التكنولوجيا المستخدمة في هذا المجال هي تكنولوجيا أجنبية أيضا.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات فلم تتأثر كثيرا بتغير سعر الصرف كونها تمثل جزء ضئيل من مجموع الصادرات الجزائرية، كما تتميز النشاطات في القطاعات خارج المحروقات بالبطء في النمو، ومنه لم يكن لتخفيض قيمة الدينار أي تأثير على زيادة الصادرات الجزائرية.

والجدول التالي يوضح أسعار صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي للفترة 1990-2006.

الجدول رقم (3-10): تطور أسعار صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي للفترة 1990-2006.

السنوات	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**
سعر الصرف	12.2	21.4	12.8	24.12	42.89	52.17	56.18	58.41	60.31
معدل التخفيض(%)	–	75.25	65-	5.7-	77.81-	21.63-	7.6-	3.9-	3.3-
السنوات	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	
سعر الصرف	69.31	75.25	77.26	79.68	77.39	72.06	73.36	72.64	
معدل التخفيض(%)	14.84-	8.5-	2.6-	3.1-	2.97-	7.34-	1.8-	0.91-	

المصدر: إبراهيم عبد الحفيظي **مرجع سبق ذكره**، ص 183.

من خلال الجدول نلاحظ أن سعر صرف الدولار مقابل الدينار الجزائري، مر بتغيرات عديدة، حيث ينخفض ويرتفع مرة بنسبة قليلة، وأخرى بنسبة كبيرة، ويعزى السبب في ذلك على أن سعر الصرف تتحكم فيه قوى العرض والطلب، والأحداث الاقتصادية العالمية، إضافة إلى بعض المتغيرات الأخرى كحجم احتياطي العملة الصعبة (للإطلاع على الاحتياطات الخارجية الرسمية للجزائر)، والصادرات، والواردات، وحجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما بالنسبة لأسعار صرف الدينار مقابل اليورو وحقوق السحب الخاصة والدولار للفترة 2002-2008، نلخصها في الجدول التالي:

الجدول رقم (3-11): أسعار صرف العملة الوطنية (الدينار).

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
الدولار	79.6820	77.3950	72.0610	73.2760	72.6470	69.2920	64.5828
اليورو	73.0825	79.2962	87.3279	89.6350	90.3527	95.1804	93.9597
حقوق السحب الخاصة	103.1349	108.3660	106.7096	108.2204	106.8653	105.9349	102.0470

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات صندوق النقد العربي، مرجع سبق ذكره، ص. ص.ص 371-372-373.

من خلال الجدول نلاحظ أن أسعار صرف العملة الوطنية (الدينار) مقابل الدولار خلال الفترة 2002-2008، قد عرف نزولا متتالي إلى غاية وصوله إلى سعر 64.5825 دينار مقابل 1 دولار سنة 2008. على عكس الأورو الذي عرف ارتفاع متتالي من 73.0825 دينار إلى 95.1804 دينار سنة 2007 مقابل 1 أورو لينزل إلى 93.9597 دينار سنة 2008، بسبب تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية التي أثرت على الدولار أكثر منه على الأورو، ومن الملاحظ عند قراءتنا للجدول أن عملة الأورو قد اكتسبت ثقة في

التعاملات المالية الدولية في الفترة الأخيرة على حساب الدولار نظرا لأن اقتصاديات دول الإتحاد الأوروبي تمتاز بالنمو والاستقرار النسبي.

ثالثا: المؤشرات الموسعة لتنافسية الاقتصاد الجزائري.

أصبحت الجزائر حاليا تدرج ضمن تقارير التنافسية الدولية و المؤشرات الأخرى التي تصدرها مختلف الهيئات الدولية. ومن بين هذه المؤشرات نذكر:

1. مؤشر التنافسية العالمي لعام 2009-2010.

جاء صدور تقرير التنافسية العالمي 2009-2010، عن المنتدى الاقتصادي العالمي بسويسرا، شاملا دراسة 133 دولة عبر العالم، وقد استندت النتائج التي توصل إليها تقرير التنافسية إلى دراسة أوضاع المؤشر القائم على 12 ركنا للتنافسية. وقد تصدرت سويسرا المرتبة الأولى عالميا، متبوعة بكل من الولايات المتحدة الأمريكية سنغافورة، والسويد، في حين جاءت كل من فنلندا، ألمانيا، اليابان، كندا، وهولندا ضمن قائمة الأحسن عشرة بلدان تنافسية عبر العالم في التصنيف الدولي. وفيما يخص البلدان العربية الأخرى، تصدرت كل من قطر والإمارات العربية المتحدة قائمة البلدان العربية في التصنيف ال 22 و23 عالميا على التوالي، فيما تمكنت البحرين والأردن من تحسين ترتيبهما خلال الموسم الجاري باحتلالهما المرتبة 38 و41 عالميا، وتذيلت ليبيا وسوريا قائمة الدول العربية في التصنيف العالمي باحتلالهما الرتبة ال 88 و94 عالميا على التوالي، واحتلت المملكة العربية السعودية المرتبة الثامنة والعشرين في الترتيب العام، والمرتبة الثالثة عربيا. وفيما يتعلق ببلدان القارة السمراء، حلت معظمها في تصنيف العشرة الأسوأ تنافسية عبر العالم، ومن ضمنها بوركينافاسو، الموزمبيق، المالي، التشاد زيمبابوي، وبوروندي. أما بالنسبة لدول المغرب العربي فإن تونس تأتي في المرتبة الأولى ثم المغرب ثانيا والجزائر في المرتبة الثالثة. والجدول أدناه يبين ترتيب الدول العربية المدرجة في تقرير التنافسية العالمية 2009 – 2010.

الجدول رقم (3-12): ترتيب الدول العربية المدرجة في تقرير التنافسية العالمي لسنة 2009-2010.

الدولة	الترتيب	الدولة	الترتيب	الدولة	الترتيب
قطر	22	تونس	40	الجزائر	83
الإمارات العربية المتحدة	23	عمان	41	ليبيا	88
المملكة العربية السعودية	28	الأردن	50	سوريا	94
البحرين	38	مصر	70	موريتانيا	127
الكويت	39	المغرب	73		

Source: Construit par nous sur la Base des Données de World Competitiveness Report 2010.

واعتمد تصنيف التنافسية العالمية على دراسة حالة كل دولة وفقا لـــ 12 معيارا من مقاييس التنافسية العالمية والتي تشمل أساسا جودة المؤسسات، والبنية التحتية، واستقرار الاقتصاد، إلى جانب مدى استفادة أكبر عدد من المواطنين من التعليم الأساسي والرعاية الصحية القاعدية، والتعليم العالي والتكوين المهني، فضلا عن جودة سوق البضائع والخدمات والسوق المالية، ومستوى التقدم التكنولوجي، وحجم السوق، ومدى قوة الإبداع في النشاطات الاقتصادية.

أما بالنسبة للجزائر فقد حلّت في المرتبة ال 83 عالميا والـــ 11 عربيا في تقرير التنافسية العالمية للموسم 2009- 2010 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي "دايفوس"، متقدمة بنحو 16 نقطة عن العام الماضي الذي تحصلت فيه على الرتبة ال 99 عالميا، في حين حافظت على ترتيبها الإقليمي والعربي.

وأشاد تقرير التنافسية العالمية للموسم 2009- 2010 حسب ما نشره المنتدى الاقتصادي العالمي عبر موقعه الإلكتروني بالأداء الجيد للمؤسسات الوطنية ومقدرتها على المنافسة

الاقتصادية خلال العام الماضي، مما سمح للجزائر باكتساب 16 نقطة إضافية، غير أنه أكد أن الجزائر لا تزال أقل قدرة على المنافسة من جيرانها في المنطقة المغاربية، وأوصى تقرير منتدى "دايفوس" الحكومة بضرورة مواصلة الإصلاحات الاقتصادية لتحسين ترتيبها على المستوى الإقليمي والجهوي، بما في ذلك تطوير مناخ الاستثمار في الجزائر، والعمل على ضبط قواعد الاستثمار الأجنبي المباشر.

والجدول التالي يبين أهم المؤشرات الإجمالية لتنافسية الاقتصاد الجزائري للفترة 2007-2010.

الجدول رقم (3-13): المؤشرات الإجمالية لتنافسية الاقتصاد الجزائري للفترة 2007-2010.

السنة	الترتيب (من بين 133 دولة)	النسبة (1-7)
مؤشر **2009-2010**	**83**	**3.9**
مؤشر **2008-2009**	**99**	**3.7**
مؤشر **2007-2008**	**81**	**3.9**

Source: Construit par nous sur la Base des Données de:The Global Competitiveness Report 2009-2010, p 68.

نلاحظ من الجدول تراجع الجزائر من المرتبة 81 سنة 2007-2008 إلى المرتبة 99 للفترة 2008-2009، ثم عاودت الارتقاء إلى المرتبة 83 للفترة 2009-2010، و يعزى هذا التقدم إلى الإصلاحات التي قامت بها الجزائر.

و قد رتبت الجزائر في تقرير التنافسية العالمي وفقا للمعايير والنقاط كالآتي:

الجدول رقم (3-14): المتطلبات الأساسية في تقرير التنافسية العالمي لسنة 2010.

المتطلبات الأساسية	**61**	**4.4**
الركن الأول: المؤسسات الركن الثاني: الهياكل الركن الثالث: استقرار الاقتصاد الكلي الركن الرابع: الصحة والتعليم الابتدائي	115 99 2 77	3.2 2.9 6.4 5.3
القدرة على الكفاءة	117	3.3
الركن الخامس: التعليم العالي والتكوين الركن السادس: كفاءة الأسواق الركن السابع: كفاءة أسواق العمل الركن الثامن: تطور السوق المالية الركن التاسع: الاستعداد التكنولوجي الركن العاشر: حجم الأسواق	102 126 127 123 51	3.3 3.4 3.5 2.6 4.3
عوامل الابتكار والتطور	122	2.9
الركن الحادي عشر: تطور الأعمال الركن الثاني عشر: الابتكار	128 114	3.1 2.6

Source: The Global Competitiveness Report 2009-2010, p 68.

2. مؤشرات البنك العالمي.

أصدر البنك الدولي تقريره السنوي لأداء الأعمال لعام 2010 وعُرض يوم الأربعاء 10 جانفي 2010، في حفل افتتاح المنتدى الاقتصادي العالمي حول إفريقيا الذي جرى في "كيب تاون" بجنوب إفريقيا، حيث كان تقرير البنك الدولي إيجابي حول المؤشرات الاقتصادية الجزائرية، واعتبر التقرير أن الجزائر "مستعدة للنهوض" من الأزمة المالية العالمية. كما أشاد المحللون بالمؤشرات الخاصة بأداء البنوك الجزائرية والسياسة النقدية للبلاد والسوق المالي وقطاع التأمين. وجاء في تقرير البنك الدولي أن إصلاح القطاع المالي الجزائري ولّد

آثارا إيجابية ليس فقط بالنسبة للقطاع المالي ولكن بالنسبة لباقي الإقتصاد أيضا.

والجدول التالي يوضح ترتيب الاقتصاد الجزائري وفقا لمؤشرات البنك الدولي لعام 2010.

الجدول رقم (3–15): ترتيب الاقتصاد الجزائري ضمن مؤشر ممارسة الأعمال لعام 2010.

المؤشرات الفرعية	ترتيب الإقتصاد الجزائري لعام**2010**	ترتيب الإقتصاد الجزائري لعام **2009**	التغير في الترتيب
ممارسة أنشطة الأعمال	136	134	2-
بدء المشروع	148	141	7-
استخراج تراخيص البناء	110	113	3+
توظيف العاملين	122	117	5-
تسجيل الممتلكات	160	166	6+
الحصول على الائتمان	135	131	4-
حماية المستثمرين	73	70	3-
دفع الضرائب	168	168	0
التجارة عبر الحدود	122	120	2-
تنفيذ العقود	123	125	2+
إغلاق المشروع	51	51	0

Source: arabic.doingbusines, *Sit Web,*
http://arabic.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=4,

يبين الجدول أعلاه تراجع الجزائر بالنسبة لمؤشر ممارسة أنشطة الأعمال، وبدء المشروع وتوظيف العاملين والحصول على الائتمان وحماية المستثمرين، بالإضافة إلى التجارة عبر الحدود، وهذا راجع إلى بقاء مخلفات البيروقراطية المتفشية في الإدارة، وثقل الإجراءات الإدارية، إضافة إلى التأخر في إصدار القوانين المتماشية مع الحركة الاقتصادية الجديدة التي

تعرفها الجزائر، كما يعزى إلى تأثيرات الأزمة الاقتصادية العالمية. أما بالنسبة لاستخراج تراخيص البناء، وتسجيل الممتلكات وتنفيذ العقود فقد سجلت تحسنا إيجابيا، لكن تبقى النتائج المحققة في المؤشر دون المستوى المرجو من ذلك. أما بالنسبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة وفيما يخص حماية المستثمرين فإن المؤشر الخاص به يصف ثلاثة أبعاد من حماية المستثمرين: "شفافية الصفقات (مؤشر مدى الكشف) المسؤولية عن التعامل الذاتي (مؤشر مدى مسؤولية المدير)، وقدرة المساهمين على مقاضاة الموظفين والمديرين بسبب سوء الإدارة (مؤشر قضايا المساهمين) ومؤشر حماية المستثمر. وتتراوح قيم المؤشرات من 0 إلى 10، والقيم الأعلى تشير إلى المزيد من الكشف والمزيد من المسؤولية على جانب المديرين، والمزيد من الصلاحيات للمساهمين في معارضة الصفقة، والحماية الأفضل للمستثمر"[1].

والجدول التالي يوضح النقاط التي تحصلت عليها الجزائر جراء تقييم ثلاثة أبعاد من حماية المستثمرين.

1-arabic.doingbusines,**Op.Cit.**

الجدول رقم (3-16): نقاط تقييم الأبعاد الثلاثة لحماية المستثمر في تقرير التنافسية لسنة 2010.

المؤشر	الجزائر	إقليم الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي المتوسط
مؤشر نطاق الإفصاح (0-10)	6	6.3	5.9
مؤشر نطاق مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة (0-10)	6	4.8	5.0
مؤشر سهولة قيام المساهمين بإقامة الدعاوي (0-10)	4	3.7	6.6
مؤشر قوة حماية المستثمرين (0-10)	5.3	4.9	5.8

Source: arabic.doingbusines, **Op. Cit.**

3. تقرير التنافسية العربية.

يقوم المعهد العربي للتخطيط بإصدار تقرير دوري لدراسة تنافسية الاقتصاديات العربية في الأسواق الدولية ويستند التقرير إلى مؤشر مركب لقياس مستوى التنافسية. ويتكون المؤشر من عشرة مؤشرات فرعية تعكس العوامل المؤثرة على الأداء التنافسي النسبي. ويستند التقرير إلى البيانات الموضوعية لقياس التنافسية بمقارنة أداء أغلب الدول العربية مع جملة من دول المقارنة والتي تم رفعها من 5 دول إلى 8 دول. ويتكون تقرير التنافسية العربية من جزء أول مخصص للمؤشر وتحليل نتائجه، وجزء ثاني لرصد نتائج المؤشر، بالإضافة إلى الجداول المتعلقة بمؤشر التنافسية العربية.[1]

والجدول التالي يوضح ترتيب الدول العربية في مؤشر التنافسية العربية لسنة 2009.

1- تقرير التنافسية العربية 2009، **مرجع سبق ذكره**، ص 1.

الجدول رقم (3-17): مؤشر التنافسية العربية.

البلد	مؤشر التنافسية الجاري	مؤشر التنافسية الكامنة	مؤشر التنافسية العربية
الجزائر	0.21	0.36	0.22
البحرين	0.70	0.55	0.64
مصر	0.35	0.35	0.31
الأردن	0.51	0.55	0.51
الكويت	0.72	0.46	0.62
لبنان	0.24	0.46	0.28
موريتانيا	0.07	0.00	0.00
المغرب	0.35	0.22	0.26
عمان	0.40	0.37	0.36
قطر	0.75	0.68	0.73
السعودية	0.59	0.50	0.54
السودان	0.00	0.22	0.01
سوريا	0.10	0.28	0.10
تونس	0.36	0.47	0.37
الإمارات	0.51	0.53	0.50
اليمن	0.07	0.12	0.02
متوسط الدول العربية	0.371	0.383	0.343

المصدر: **تقرير التنافسية العربية 2009، الملخص التنفيذي، 2009**، ص 2.

نلاحظ أن أداء الدول العربية على المستوى الإجمالي للتنافسية قد بلغ 0.34 ، أي أن الفجوة التنافسية تبلغ 49% مقارنة مع فجوة بلغت نسبة 50% للتقرير السابق لعام 2006، وبالرغم من هذا التحسن الطفيف إلا أن الفجوة تدل على تواضع الأداء التنافسي

للدول العربية إجمالا. وقد احتلت دول الخليج مراكز متقدمة وحققت قطر والبحرين والكويت تقدما على سلم التنافسية، وحافظت الدول في مؤخرة الترتيب على أماكنها مثل السودان واليمن والجزائر وسوريا وموريتانيا مما يعني أن الجهود الإصلاحية المبذولة للنهوض بالتنافسية في هذه البلدان غير كافية لتغيير الوضع التنافسي[1].

ولمعرفة أكثر مؤشرات تنافسية الاقتصاد الجزائري لسنة 2009 وفق معايير المعهد العربي للتخطيط نقوم بقراءة الجدول التالي:

الجدول رقم (3-18): مؤشرات تنافسية الاقتصاد الجزائري لسنة 2009.

مؤشر التنافسية	قيمة المؤشر	الرتبة	الوضعية
مؤشر التنافسية الإجمالي	0.366	20	L
مؤشر التنافسية الجاري	0.371	20	L
مؤشر التنافسية الكامن	0.353	17	L
مؤشر بنية الأعمال	0.335	20	L

A: أصول – **L**: خصوم

المصدر: تقرير التنافسية العربية 2009، **مرجع سبق ذكره**.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن الجزائر احتلت المرتبة 20 في تصنيف التقرير وهي مرتبة متأخرة جدا بالنسبة للدول العربية من ناحية الأداء الإجمالي للاقتصاد الجزائري، وهذا راجع إلى كون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي بالدرجة الأولى، وهي نفس الرتبة رتبت فيها بالنسبة لمؤشري التنافسية الجاري وبنية الأعمال، أما بالنسبة لمؤشر التنافسية الكامن فقد جاءت في الرتبة17. وإذا عدنا لأداءات الاقتصاد الجزائري فإننا نلاحظ التذبذب الذي يطبع هذا الاقتصاد صعود بالنسبة لسنة 2005 ونزول بالنسبة لمؤشر 2009، والجدول رقم (3-19) يوضح هذا الأداء.

1- تقرير التنافسية العربية 2009، **مرجع سبق ذكره**، ص 1.

الجدول رقم (3-19): مؤشرات تنافسية الأداءات للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2003-2009.

مؤشرات التنافسية العربية	تقرير 2003	تقرير 2005	التغير 2003-2009	تقرير 2009	التغير 2005-2009
الأداء الاقتصادي	0.618	0.700	+	0.676	-
البنية التحتية	0.216	0.120	-	0.171	+
البنية التحتية التقانية	0.030	0.106	+	0.319	+
تدخل الحكومة	0.536	0.591	+	0.807	+
رأس المال البشري	0.494	0.501	+	0.489	-
جاذبية الإستثمار	0.334	0.174	-	0.191	+
مؤشرات ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص	0.370	0.429	+	0.251	-
التكلفة الإنتاجية	0.410	0.438	+	0.362	-
تكلفة الأعمال	...	0.363	-	0.342	-
الحاكمية وفعالية المؤسسات	0.314	0.246	+	0.167	-
مؤشر الطاقة الإبتكارية وتوطن التقانة	0.389	0.198	+	0.251	+
مؤشر التنافسية العربية	0.367	0.351	+	0.366	+

المصدر: تقرير التنافسية العربية 2009، مرجع سبق ذكره.

4. تقرير التنافسية الإفريقية: (ACR).

أصدر البنك الإفريقي للتنمية بالاشتراك مع المنتدى الاقتصادي العالمي والبنك الدولي، تقرير القدرة التنافسية الإفريقية لعام 2009، وقد أعلن عنه بالعاصمة التونسية يوم 22

جوان 2009، وقد جاء بعنوان " التنمية المالية والتجارة أساسيان لكي تصبح إفريقيا أكثر قدرة على المنافسة وتجاوز أصل الأزمة الراهنة"، واعتبر هذا التقرير بأن الأداء الاقتصادي للبلدان الإفريقية تحسن نوعا ما بفعل التدفق النوعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة اتجاهها خاصة في السنوات الأخيرة التي تحرر فيها قطاع التجارة الخارجية في البلدان الإفريقية، كما أشاد بتطور أداء القطاع المالي والمصرفي خاصة بعد إصلاحه بالكامل بالنسبة لبعض البلدان الإفريقية، كما استعرض التقرير في باب النتائج الإيجابية التقدم الملموس الذي سجلته أربع بلدان صغيرة في مجالات الإقتصاد وجودة الهياكل وهذه الدول هي تونس المصنفة في المرتبة الأولى في مجال التنافسية ثم بوتسوانا (المركز الثالث) وجزر موريس (المركز الرابع) وناميبيا (المركز السادس). كما سجل التقرير أيضا هشاشة البنى التحتية وعدم استقرار الاقتصاد الكلي والظروف الصحية المتدهورة وهي معطيات تؤثر سلبا على التنمية في إفريقيا وتقف حاجزا أمام تقدمها ورقيها، لذا وجب على البلدان الإفريقية تدارك هذا الأمر والعمل على تنويع القاعدة الاقتصادية وتحسين الإنتاجية في مجالات تتعلق بحجم السوق بغية الرفع من تنافسية اقتصادياتها.

والجدول التالي يوضح ترتيب الدول المغاربية وفق معايير التنافسية الإفريقية للفترة 2008-2009.

الجدول رقم (3-20): مؤشر التنافسية الإفريقي للفترة 2008-2009، اقتصاديات مرجعية.

البلد	المؤشر الإجمالي		معلمات أساسية		مصدر الكفاءة		مصدر الإبداع	
	الرتبة	النسبة	الرتبة	النسبة	الرتبة	النسبة	الرتبة	النسبة
الجزائر	99	3.7	61	4.5	113	3.3	126	2.8
ليبيا	91	3.9	75	4.3	114	3.3	102	3.2
المغرب	73	4.1	67	4.4	85	3.7	76	3.5
تونس	36	4.6	35	5.2	53	4.2	30	4.2

Source: Rapport sur la compétitivité en Afrique 2009, p 10.

يوضح لنا الجدول أن الجزائر جاءت في المرتبة 99 بالنسبة للمؤشر الإجمالي، واحتلت بذلك المرتبة الأخيرة بالنسبة لدول الإتحاد المغاربي، الذي تصدرت فيه تونس الصدارة في الرتبة 36، ثم المغرب في الرتبة 73 وفي المرتبة الثالثة ليبيا في الرتبة 91، ويعزى هذا الترتيب بالنسبة للجزائر إلى ضعف التدفق النوعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بباقي دول الإتحاد، وثقل إجراءات تحرير التجارة الخارجية، وتأخر عصرنة القطاع المالي مقارنة بجيرانها، أما بالنسبة للمعلمات الأساسية فنفصلها في الجدول التالي:

الجدول رقم (3-21): مؤشر التنافسية الإفريقي عالميا للدول للمعلمات الأساسية خلال الفترة 2008-2009.

البلد	معلمات أساسية		1- المؤسسات		2- الهياكل القاعدية		3- الإقتصاد الكلي		4- الصحة والتعليم الإبتدائي	
	الرتبة	النسبة	الرتبة	النسبة	الرتبة	النسبة	الرتبة	النسبة	الرتبة	النسبة
الجزائر	61	4.5	102	3.4	84	3.0	5	6.1	76	5.3
ليبيا	75	4.3	65	3.9	112	2.5	6	6.0	103	4.6
المغرب	67	4.4	61	4.0	70	3.5	84	4.7	71	5.4
تونس	35	5.2	22	5.2	34	4.6	75	4.9	27	6.1
متوسط شمال إفريقيا	4.5		4.2		3.4		5.1		5.3	

Source: Rapport sur la Compétitivité en Afrique 2009, Op Cit., p 11.

من خلال الجدول وبملاحظة باقي المعلمات، فإن الجزائر سجلت تأخر كبير بالنسبة للمؤسسات، حيث جاءت في الرتبة الأخيرة بتصنيف 102، في حين سجلت ريادة بالنسبة للاقتصاد الكلي الذي يعزى إلى قطاع الطاقة عموما والبترول خصوصا، أما بالنسبة للهياكل القاعدية فإنها تبقى في المرتبة الأخيرة بعد ليبيا وبتصنيف 84، عكس الصحة والتعليم الابتدائي الذي جاءت فيه في المرتبة الثالثة مغاربيا.

المبحث الثالث

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره الاقتصادية على تنافسية الاقتصاد الجزائري

عملت الجزائر جاهدة منذ الانتقال من مرحلة التسيير المخطط للاقتصاد إلى مرحلة اقتصاد السوق على توفير المناخ الملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفق بيئة مُعززة بمجموعة من القوانين والنظم والتشريعات المحفزة والمنظمة للاستثمارات، كما قدمت ضمانات تشريعية وقانونية وحتى إدارية حماية لرؤوس الأموال المستثمرة ورافقتها بمجموعة من الاتفاقيات والمعاهدات الجهوية والإقليمية والدولية، وذلك بهدف فتح الأسواق الدولية أمام منتجات المشاريع الاستثمارية المستوطنة في الجزائر، ولعل أهم خطوة اتخذتها السلطات العمومية الجزائرية هو قانون النقد والقرض، الذي يعتبر خطوة هامة في الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أولا: تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر.

عملت الجزائر من خلال مجموعة القوانين والتشريعات التي أصدرتها إلى محاولة الرفع من حجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة نحوها، وذلك بغية توفير سيولة عالية لرؤوس الأموال الدولية نحو دورة النشاط الاقتصادي خاصة في القطاعات خارج قطاع المحروقات، بغية توفير الظروف الملائمة للرفع من تنافسية اقتصادها.

فقد أظهر تقرير الإستثمار الدولي لسنة 2008، الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) أن تسارع وتيرة نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد بلغ أقصاه في عام 2007، إذ "نمت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا خلال عام 2007

وللعام الخامس على التوالي بمعدل بلغ 30% لتصل إلى 1833 مليار دولار مقارنة بنحو 1411 مليار دولار في عام 2006، بما يتجاوز المستوى القياسي الذي بلغته في عام 2000 بنحو 400 مليار دولار وذلك على الرغم من الأزمات المالية والائتمانية التي بدأت في النصف الثاني من عام 2007"[1]. وبما أن مجال دراستنا هو الجزائر فإننا سنحاول تحليل تطور حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الجزائر خلال الفترة 2002-2009، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (3-22): تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة (2009-2002).

المشاريع الاستثمارية	عدد المشاريع	%	المبلغ (10^6 DA)	%	عدد مناصب الشغل	%
استثمارات محلية	70491	99.03	5017890	74.81	909465	91.04
شراكة	294	0.41	764593	11.40	31030	3.31
استثمارات أجنبية مباشرة	400	0.56	924393	13.78	58450	5.85
مجموع الاستثمارات الأجنبية	694	0.97	1688985	25.18	89480	8.96
المجموع الكلي	**71185**	**100**	**6706875**	**100**	**998945**	**100**

Source: ANDI, **Bilan des déclarations d'investissement, Évolution des déclarations d'investissement Période 2002 – 2009**.

1 -المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الصادرات، **تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008**، الكويت، 2008، ص 52.

بالنسبة إلى الجزائر فإن التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية خلال الفترة (2002-2009)، قد وصلت إلى 694 مشروع استثماري أجنبي، لأشخاص طبيعيين ومعنويين، موزعة مابين شراكة مع مستثمرين أجانب أو ملكية كاملة للأجانب بمبلغ إجمالي قدر ب 1688985 مليون دينار جزائري، منها 294 مشروع شراكة بين أجانب ومحليين بمبلغ يقدر ب 764593 مليون دينار و 400 مشروع بمبلغ إجمالي يقدر ب 924393 مليون دينار مملوكة بالكامل لمستثمرين أجانب محققة بذلك 89480 منصب شغل مباشر للأيدي العاملة الجزائرية، حيث حققت التدفقات الواردة خلال هذه الفترة زيادة سواء في بيانات ميزان المدفوعات أو بيانات المشاريع المرخص لها، مقارنة بنحو 690 مشروع بمبلغ 1645187 مليون دينار خلال الفترة (2002-2008). ويرجع ذلك بصفة أساسية لانتعاش القطاع العقاري كمشروع المليون سكن ومشروع القرن الطريق السيار شرق- غرب إلى جانب تضاعف التدفقات التي أجتذبها القطاع الصناعي، وقطاع الخدمات، وقطاع الفلاحة وإن كان بأرقام محتشمة. كما شهد الاستثمار الأجنبي في قطاعي الكيمياء و الصيدلة تطورا كبيرا خلال السنوات الماضية.

و تعزى هذه الزيادة في حجم تدفق الاستثمار الأجنبي الوارد إلى الجزائر إلى طبيعة القوانين و التشريعات الجديدة التي أقرها الحكومة الجزائرية، قانون النقد والقرض، قانون الاستثمار 1993، قانون 1995 وأخيرا قانون 2001 الذي يتضمن عدة مزايا جمركية وتبسيط الإجراءات الإدارية، هذا إضافة إلى النتائج التي حققتها عمليات التصحيحات الهيكلية لدواليب الاقتصاد، مثل تحرير قطاع التجارة الخارجية، وسلسلة الإصلاحات التي أدخلت على المنظومة المالية والمصرفية، بالإضافة إلى عديد الاتفاقيات والمعاهدات التي عقدها مع عديد الهيئات والمنظمات الدولية، و نتيجة هذا هو ما نلاحظه في التطور الهام لعدد المشاريع من سنة إلى أخرى، وعدد مناصب الشغل الموفرة للعمالة المحلية، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (3-23): تطور عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2002-2008.

(مليون دينار جزائري)

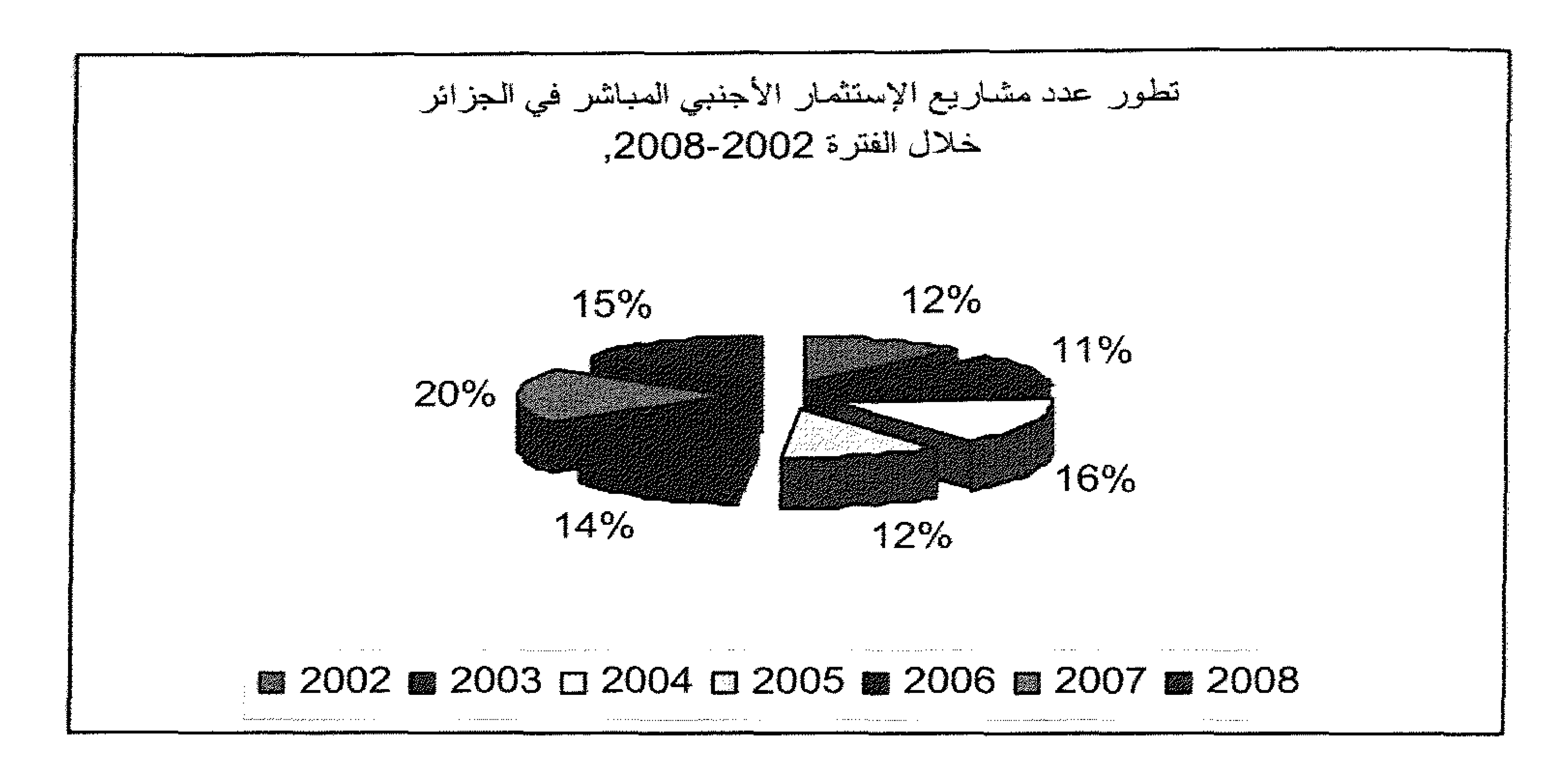
السنة	عدد المشاريع	المبلغ	عدد مناصب الشغل
2002	86	40636	12188
2003	79	40179	8173
2004	105	154590	6731
2005	84	112917	8656
2006	100	253524	28796
2007	134	145750	13020
2008	102	897591	10723
المجموع	690	1645187	88287

Source: ANDI, **Op.Cit.**

من خلال الجدول نلاحظ أن عدد المشاريع وصل إلى غاية 2008 إلى 690 مشروع استثماري بمبلغ إجمالي يقدر ب 1645187، موفرا بذلك 88287 منصب شغل، رغم ذلك فإنه لم يرق إلى تطلعات وآمال السلطات العمومية الجزائرية فيما يخص نظرتها إلى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ويبين الشكل التالي نسب تطور عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2002-2008.

الشكل رقم (3-2): نسب تطور عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر للفترة 2002-2008.



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على معطيات الجدول رقم (3-23).

احتلت الجزائر سنة 2007 المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع خلال فترة الدراسة ب 20% أي ب 134 مشروع، تليها كل من سنة 2004 ب 16% (105 مشروع استثماري) و سنة 2008 ب 15(% 102 مشروع)، ثم سنوات: 2006، 2002، 2005، 2003، ب 14، 12 (تقريبا)، 12، 11%، بعدد مشاريع يقدر ب 100، 86، 84، 79، مشروع استثماري على التوالي.

رغم ارتفاع حجم الاستثمارات الأجنبية في الجزائر في السنوات الأخيرة مقارنة بالسنوات الأولى، حيث انتقل من 607 مليون دولار سنة 1998 إلى أكثر من 1665 مليون دولار سنة 2007 ، وهذا راجع لاعتبارات عديدة ذكرناها سابقا، إلا أنها بقيت بعيدة عن حجم تدفقات بقية بلدان المغرب العربي، وسنحاول مقارنة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر مع بقية الدول المغاربية وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (3-24): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول المغاربية خلال الفترة (1998-2007).

(مليون دولار)

الدولة/السنة	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	الإجمالي
الجزائر	607	292	438	1.196	1.065	634	882	1.081	1.795	1.665	9.655
المغرب	400	1.364	422	2.808	481	2.314	895	1.653	2.450	2.577	15.364
تونس	668	368	779	486	821	584	639	782	3.312	1.618	10.057
ليبيا	148	128	141	113	145	143	357	1.038	2.013	2.541	6767
موريتانيا	...	15	40	77	67	102	392	814	155	153	1.815
المجموع	**1823**	**2167**	**1820**	**4680**	**2579**	**3777**	**3165**	**5368**	**9725**	**8554**	**43658**

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الصادرات،**مرجع سبق ذكره**، الجدول رقم (14)، ص 219.

في سنة 2007، تصدر المغرب المرتبة الأولى مغاربيا بمبلغ إجمالي قدره 2577 مليون دولار طبقا لإحصائيات المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الواردات، تليه ليبيا بمبلغ 2541 مليون دولار لتأتي الجزائر في المرتبة الثالثة ثم تونس في المرتبة الرابعة بمبلغ 1665، 1618 مليون دولار على التوالي هذا بالنسبة لسنة 2007، أما بالنسبة للفترة (1998-2007)، فالمغرب حافظ دائما على الصدارة بمبلغ إجمالي يقدر ب 15364 مليون دولار ليؤكد مدى نجاعة السياسة الاقتصادية المطبقة فيه، لتأتي تونس في المرتبة الثانية بمبلغ 10057 مليون دولار فالجزائر ثالثا 9655 مليون دولار وفي المرتبة الرابعة ليبيا ب 5989 مليون دولا وأخيرا موريتانيا ب 1815 مليون دولار. ففي ليبيا القطاع الوحيد الجاذب للاستثمارات هو قطاع الطاقة (خاصة البترول) عكس المغرب الذي أصبح منطقة استقرار بالنسبة للاستثمارات الأجنبية خاصة في القطاع الفلاحي والصناعي والخدمي .

وهذا لوجود بيئة متفتحة على الاستثمار والاستقرار السياسي، عكس تونس التي تعتمد استثمارالها على القطاع السياحي في المرتبة الأولى. أما بالنسبة للجزائر فنلاحظ تزايد حجم الاستثمارات في السنوات الأخيرة ليبلغ مرتبة تنافسية مع الدول المغاربية وإن كان أغلبه في قطاع الطاقة والمحروقات، ورغم ذلك فإن هذا التقدم يعزى إلى تغير المناخ الاستثماري، واعتبارات أخرى ذكرت سابقا، ولتكون الدراسة أعمق نأخذ مقارنة بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة خلال الفترة 2007-2009، كما يوضحه الجدول والشكل الآتيين:

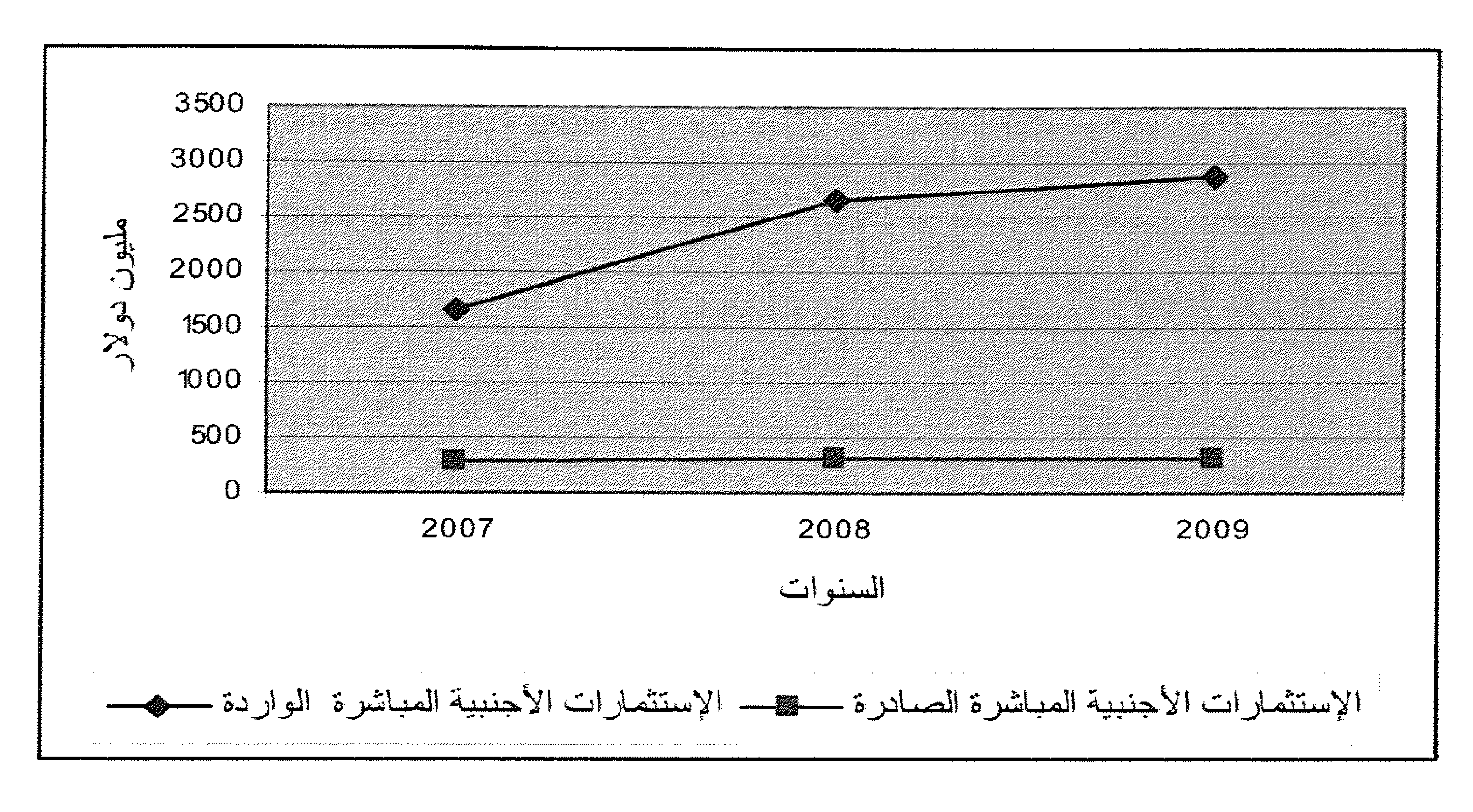
الجدول رقم (3-25): تدفق حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بدول المغرب العربي خلال الفترة (2007-2009).

(مليون دولار)

البلد	الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة			الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة		
	2007	**2008**	**2009**	**2007**	**2008**	**2009**
الجزائر	1662	2646	2874	295	318	309
ليبيا	4689	4111	2674	3933	5888	1165
المغرب	2803	2487	1331	621	485	470
تونس	1616	2758	1688	20	42	77
موريتانيا	138	338	38-	4	4	-
المجموع	**10908**	**12340**	**8529**	**4873**	**6737**	**2021**

Source: Construit par nous sur la base des données de: Unctad, **World Investment Report 2010**, p-p, 167-168.

الشكل رقم (3-3):حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة الخاصة بالجزائر للفترة 2007-2009.



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3-25).

بالنسبة لسنة 2009 احتلت الجزائر المرتبة الأولى من حيث حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للدول المغاربية بقيمة تقدر ب 2874 مليون دولار، تليها كل من ليبيا و تونس ب 2674 و 1688 مليون دولار على التوالي، ثم كل من المغرب ب 1331مليون دولار، و أخيرا موريتانيا، حيث سجل فيها عجزا في الاستثمارات الأجنبية المباشرة يقدر ب 38 مليون دولار. أما بالنسبة لباقي السنوات فالجزائر احتلت المرتبة الثالثة. وفيما يخص الاستثمارات الأجنبية الصادرة عن دول المغرب العربي، جاءت الجزائر في المرتبة الثالثة محافظة على ترتيبها في كامل سنوات الدراسة، وهذا ما يلاحظ جليا في الشكل (3-3)، أما ليبيا فقد احتلت المرتبة الأولى على كامل سنوات الدراسة بمجموع يقدر ب 10986 مليون دولار، تليها المغرب ب 1576 مليون دولار، ثم تونس و موريتانيا ب 139 و 8 مليون دولار على التوالي، ويعزى هذا التباين في الاستثمارات

الصادرة والواردة الخاصة بالجزائر إلى أن قطاع الطاقة يعتبر الأكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة وهو الذي مكن الجزائر من تحقيق هذه القدرة التنافسية، أما بالنسبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة فإن الجزائر هي الأضعف مغاربيا إذا ما استثنينا موريتانيا، وهذا راجع لضعف القدرات المالية للمستثمرين المحليين واعتمادهم في الإستثمار المحلي على تمويل البنوك المحلية فقط، ويبقى القطاع الوحيد المستثمر في الخارج هو قطاع الطاقة ممثلا في شركة سوناطراك وأغلبها عقود شراكة في الدول الإفريقية والأسيوية وأمريكا الجنوبية.

ثانيا: الاتجاهات العامة للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر.

1. اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر حسب كل قطاع اقتصادي.

عملت الجزائر على إيجاد وسائل تمويل دولية لدورة النشاط الاقتصادي من خلال تسهيل انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة في القطاعات خارج المحروقات، وركزت كثيرا على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الفلاحة، والبناء والأشغال العمومية، والصحة، والنقل، والسياحة، والخدمات، وقطاع الاتصالات، وقد كان أهم قطاع جذبا للمستثمرين الأجانب خلال الفترة (2002-2009) هو قطاع الصاعة بـــ387 مشروع، يليه قطاع الخدمات ب 143 مشروع، هذا من حيث الكمية، أما إذا عدنا إلى جانب النوعية فإن أهم قطاع كان شاهد على نجاح الاستثمار الأجنبي المباشر هو قطاع الاتصالات، وإن كان من حيث العدد هو الأقل فإنه من حيث النوعية والحجم يعتبر الأهم، وشركتي جيزي ونجمة للاتصالات خير شاهدين على الثورة التي أحدثاها في عالم الاتصال. وهو نتاج السياسة التي انتهجتها السلطات الجزائرية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر التي أدت إلى تطور سريع في حجم الشركات الأجنبية في الجزائر، إما شركات شخصية أو شركات معنوية.

ولتوضيح تطور حجم تواجد الشركات الأجنبية في الجزائر ونوع نشاطها خلال الفترة

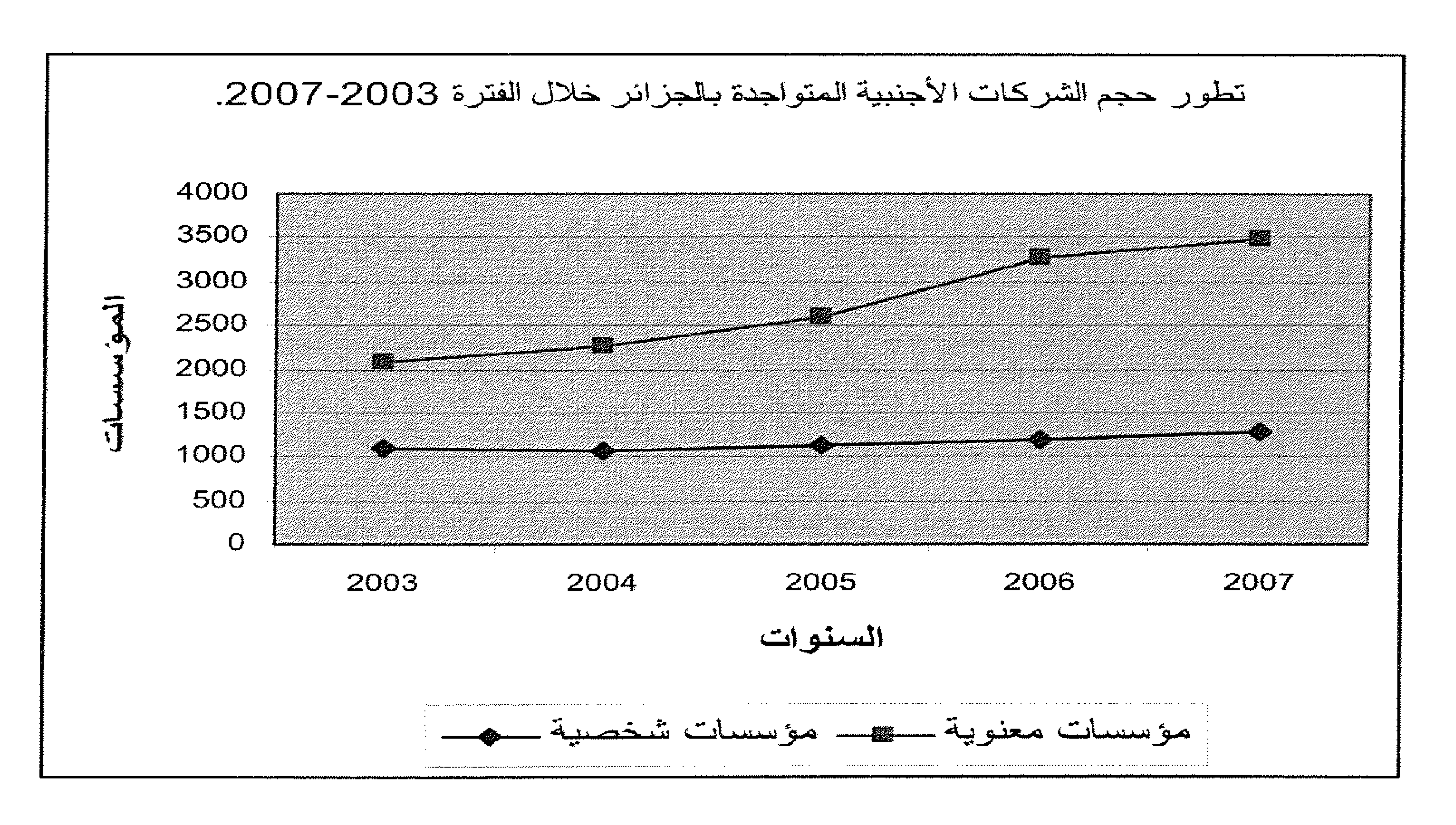
2003-2007، نقوم بتحليل الجدول والشكل التاليين:

الجدول رقم (3-26): تطور حجم تواجد الشركات الأجنبية في الجزائر خلال الفترة (2003-2007).

السنة	2003	2004	2005	2006	2007
مؤسسات شخصية	1092	1075	1142	1178	1284
مؤسسات معنوية	2065	2245	2604	3261	3485
نسبة النمو	-	%1.6	%6.2	%3.2	%9

المصدر: رشيد بن يوب، **الدليل الاقتصادي والاجتماعي للجزائر: الوضعية الاقتصادية**، مرجع سبق ذكره، ص 47.

الشكل رقم (3-4): منحنى تطور حجم الشركات الأجنبية المتواجدة بالجزائر خلال الفترة 2003-2007.



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على معطيات الجدول رقم (3-26).

من خلال الشكل والجدول أعلاه نلاحظ أن حجم الشركات الأجنبية المتواجدة بالجزائر خلال الفترة 2003-2007، قد بلغ 19431 مؤسسة، منها 5771 مؤسسات شخصية و 13660 مؤسسات معنوية كما نلاحظ من الشكل أن حجم المؤسسات المعنوية في تزايد مستمر، بينما حجم المؤسسات الشخصية انخفض سنة 2004 مقارنة بسنة 2003 بمقدار 17 مؤسسة، و ارتفع في باقي السنوات، أي من 2005 إلى 2007 بفارق 50 86، 192، مؤسسة على التوالي، كما يمكن ملاحظة تذبذب معدلات نمو حجم الشركات الأجنبية المتواجدة بالجزائر الشخصية والمعنوية، حيث حققت سنة 2004 نسبة نمو قدرت ب 1.6%، ثم ارتفعت هذه النسبة في سنة 2005 لتصل إلى 6.2%، لتعاود الانخفاض مرة أخرى في سنة 2006 إلى 3.2% ثم ترتفع مرة ثانية إلى 9% سنة 2007 وتحقق بذلك أعلى نسبة نمو عبر كامل سنوات الدراسة، ويرجع هذا الاختلاف في معدلات النمو كون معدلات النمو تحسب على أساس حجم المؤسسات في السنة الحالية مقارنة بالسنة السابقة، ولو حسبنا معدلات النمو كلها بناء على السنة الأقل حجما لكانت نسبة النمو متزايدة تصاعديا.

ومن أهم القطاعات التي تتواجد فيها الشركات الأجنبية:[1]

- الإنتاج الصناعي، الأشغال العمومية 30%.
- الخدمات 25%.
- الاستيراد والتصدير (تتواجد حوالي 1273 شركة بنسبة 35%).

وتواجد هذه الشركات في الجزائر يختلف من حيث طبيعة النشاط والحجم كما هو موضح في الجدول التالي:

1-رشيد بن يوب، الدليل الاقتصادي و الاجتماعي للجزائر: الوضعية الاقتصادية، **مرجع سبق ذكره**، ص 45.

الجدول رقم (3-27): تصنيف الشركات الأجنبية المتواجدة في الجزائر من حيث طبيعة النشاط وحجم تواجدها لسنة 2009.

البلد	عدد الشركات	النشاط الرئيسي
فرنسا	**719**	مكاتب دراسات، التصدير والاستيراد في ميدان الإعلام الآلي المكتبية، قطاع النسيج الأقمشة وكل المواد ذات العلاقة بالقطاع.
الصين	**438**	الاستيراد والتصدير للأدوات المنزلية أدوات التنظيف- الألبسة- الأجهزة المنزلية والإلكترونية- قطاع البناء والإنشاءات.
مصر	**279**	إقامة المحطات الكهربائية ووضع الكوابل- الأشغال العمومية- الخدمات، قطاع الاتصالات، التصدير والاستيراد في قطاع الاتصالات.
تونس	**255**	قطاع الخدمات (مكاتب دراسات، الاستشارة، قطاع الاتصال). التصدير والاستيراد في مجال الأجهزة الكهربائية والإلكترونية. القطاع الزراعي: الأجهزة والمواد ذات العلاقة بالقطاع.
تركيا	**234**	قطاع الأشغال العمومية والبناء، التصدير والاستيراد في قطاع الأشغال العمومية، البناء، والري.
لبنان	**184**	شركات متخصصة في قطاع البناء، الأشغال العمومية. الاستيراد والتصدير للمواد والأجهزة الإلكترونية، الإعلام الآلي، المكتبية. مكاتب دراسات، استشارة، الفندقة، الخدمات.
الأردن	**164**	الاستيراد والتصدير للأدوية والمواد الصيدلية، الألبسة، الأقمشة.
إيطاليا	**160**	مكاتب استشارة، التصدير والاستيراد للأجهزة ذات العلاقة بقطاع الأشغال العمومية- الري- البناء، التهيئة العمرانية.
فلسطين	**105**	الاستيراد والتصدير للأجهزة الإلكترونية- الأقمشة، الألبسة، الأجهزة المنزلية، العتاد الفلاحي، الصناعي.
ليبيا	**103**	النشاط في القطاع الزراعي، تربية الدواجن، الاستيراد والتصدير للعتاد الفلاحي، والمواد الفلاحية.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات، رشيد بن يوب، الدليل الاقتصادي والاجتماعي للجزائر: الوضعية الاقتصادية، **مرجع سبق** ذكره، ص 47.

من الجدول أعلاه نلاحظ سيطرة الشركات الفرنسية على الحجم الأكبر من عدد الشركات الأجنبية الوافدة إلى الجزائر[ب 917 شركة تنشط خارج قطاع المحروقات وهذا لظروف جغرافية وتاريخية، تليها الصين التي دخلت بقوة إلى السوق الجزائرية ب 438 شركة متخصصة في البناء والألبسة والأجهزة الإلكترونية وغيرها... ثم باقي الدول العربية ممثلة في: مصر، تونس، لبنان، الأردن، فلسطين، ليبيا، بمجموع 1090 شركة، وهذا راجع للتسهيلات التي قدمتها الجزائر للمستثمرين العرب في الولوج إلى السوق الوطنية بحكم الاتفاقيات العربية والمغاربية المذكورة سابقا، بينما بلغ عدد شركات كل من تركيا و إيطاليا 234 و 160 شركة على التوالي.

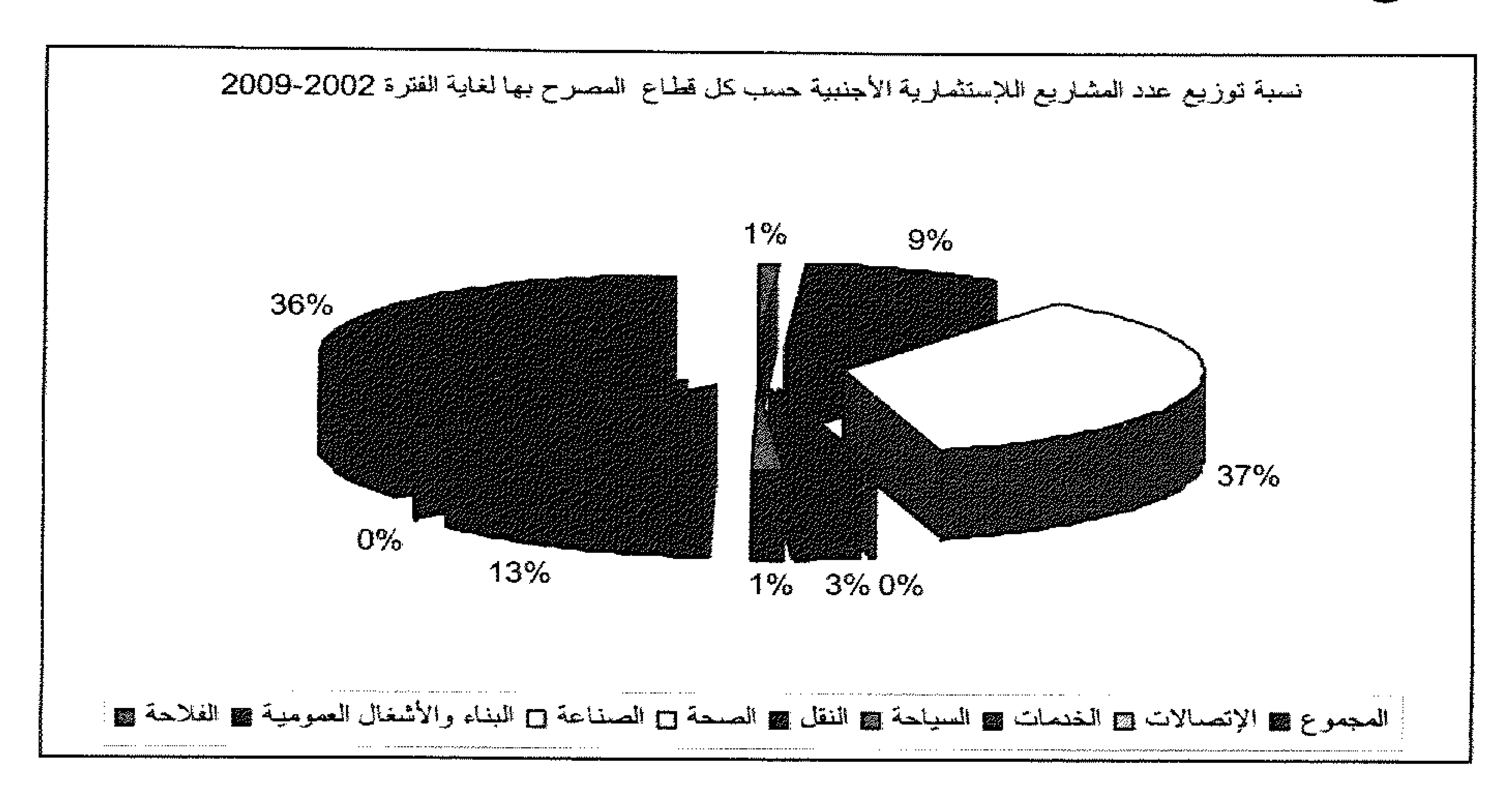
وفيما يخص تواجد هذه الشركات، وتوزيعها في القطاعات الاقتصادية للفترة 2002-2009، نأخذ الجدول والشكل التاليين:

الجدول رقم (3-28): توزيع المشاريع الاستثمارية الأجنبية حسب كل قطاع المصرح بها خلال الفترة (2002-2009).

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	المبلغ (10^6 DA)	%
الفلاحة	10	1.44	2021	0.12
البناء والأشغال العمومية	99	14.27	472163	27.96
الصناعة	387	55.76	889532	52.67
الصحة	4	0.58	5982	0.35
النقل	33	4.76	12531	0.74
السياحة	15	2.16	26216	1.55
الخدمات	143	20.61	117953	6.98
الإتصالات	3	0.43	162586	9.63
المجموع	**394**	**100**	**1688985**	**100**

Source: ANDI,**Op.Cit.**

الشكل رقم (3-5): نسبة توزيع عدد المشاريع الاستثمارية الأجنبية حسب كل قطاع المصرح بها لغاية الفترة 2002-2009



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3-28).

لتحليل الجدول والشكل نأخذ كل قطاع على حدى:

1.1. قطاع الفلاحة.

تقدر مساحة الأراضي الفلاحية المستصلحة في الجزائر 9 مليون هكتار من مجموع 47 مليون هكتار قابلة للاستثمار، ويعني ذلك نسبة استصلاح قدرها 20 بالمائة، ولا تتعدى مساحة المستثمرات الفلاحية الخاضعة لأحكام القانون 87-19 ما يعادل 2.5 مليون هكتار تجسد ملكية الدولة[1]. كما " أطلقت الحكومة خططا عديدة للنهوض بقطاع الزراعة أبرزها مخطط التوجيه الفلاحي وخطة التجديد الريفي لعام 2006 ثم قانون التوجيه الفلاحي 2008، وكان الدعم المالي الذي قدمته الدولة معتبرا ويكفي أن الديون التي تحملتها الخزينة العمومية لصالح الفلاحين لامست في مرة واحدة 41 مليار دينار العام

1- بشير مصيطفى، هل يفتح القطاع الفلاحي للإستثمار الأجنبي المباشر؟، الشروق أون لاين، من الموقع الشبكي: *http://www.echoroukonline.com/ara/aklam/aklam_elkhamis/bachir_msitfa/50829.html*

الماضي، أما النتيجة فلا ترقى أبدا للأهداف المسطرة سواء ما تعلق بأسعار المنتوج الفلاحي أو أسعار اللحوم بنوعيها أو ما تعلق بمردودية الهكتار الواحد من الحبوب خارج المواسم الماطرة أو ما تعلق بالفجوة الغذائية التي رفعت واردات الغذاء إلى مستوى 5.8 مليار دولار العام 2009 حسب المركز الوطني للإحصائيات أو ما يعادل 15 بالمائة من إجمالي الواردات أو ما تعلق برقعة المساحات المسقية التي لا تتعدى 750 ألف هكتار أي أقل من 1.5 بالمائة من المساحة الإجمالية للأراضي الفلاحية"[1].

وبالرجوع إلى الجدول والشكل السابقين نلاحظ أنه وخلال الفترة (2002-2009) لم يسجل قطاع الفلاحة سوى 10 مشاريع استثمارية أجنبية في الجزائر بنسبة 1.44% من إجمالي المشاريع الاستثمارية الأجنبية في الجزائر، بقيمة تقدر ب 2021 مليار دينار، وبالتالي هو أضعف قطاع بعد الصحة والاتصالات من حيث جذب المشاريع الاستثمارية الأجنبية، مما يؤكد فشل هذا القطاع في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وبقاؤه بعيدا عن التطلعات المرجوة منه رغم شساعة المساحات الزراعية وتنوعها. وهو ما جعل السلطات العمومية تعد قانونا جديدا للاستثمار في القطاع الفلاحي سيمنح المستثمرين كثيرا من الضمانات والامتيازات.

2.1. قطاع البناء والأشغال العمومية.

بالنسبة لقطاع البناء و الأشغال العمومية فإن الاستثمارات الأجنبية سجلت 99 مشروع بنسبة 14.27% من مجموع المشاريع الاستثمارية للفترة الممتدة من 2002-2009، وقد سيطرت الشركات الصينية والتركية والمصرية واليابانية فيه، ويعزى هذا التطور المهم في حجم الاستثمارات الأجنبية إلى برنامج دعم النمو الاقتصادي، حيث أن السلطات العمومية فتحت الباب واسعا للاستثمار الأجنبي والمحلي في هذا المجال، وكان من نتيجته ولغاية 2009 إنجاز إما بشراكة مع مؤسسات أجنبية أو من طرف مؤسسات أجنبية ما يلي:

1- بشير مصيطفى، **مرجع سبق ذكره.**

الجدول رقم (3-29): مشاريع البنية التحتية المنجزة في قطاع الأشغال العمومية.

هياكل البنية التحتية	العدد
شبكة الطرقات	110.000 كلم خارج الطريق السيار شرق- غرب (في طور الإنجاز).
المطارات	35 مطار من بينها 13 مطار دولي يتمتع بالمواصفات العالمية.
موانئ	40 ميناء، منها 11 ميناء مختلط تجارة وصيد، ميناء سكيكدة وأرزيو خاص بالمحروقات.
السدود	63
الحواجز المائية	422
آبار	7423
الحظيرة الوطنية للسكن	6.748.057 وحدة

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات، رشيد بن يوب، الدليل الاقتصادي والاجتماعي للجزائر: الوضعية الاقتصادية، **مرجع سبق** ذكره، ص 10.

3.1. قطاع الصناعة.

أخذ قطاع الصناعة الحجم الأكبر من حصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، باعتباره القطاع الأهم جذبا لهذه الاستثمارات، وقد تحصل على نسبة تقدر ب 55.76% من مجموع حجم الاستثمارات الأجنبية المسجلة بالجزائر لغاية سنة 2009، بمجموع 387 مشروع استثماري أجنبي. وتطور الإستثمار في القطاع الصناعي راجع للأهمية التي أعطتها له السلطات العمومية وجدية الإجراءات المتخذة وذلك بفضل النصوص التشريعية والقانونية و خصوصا القانون رقم 88-25 المؤرخ في 12 جويلية 1988 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الوطنية الخاصة.

4.1. الصحة.

سجل قطاع الصحة بالجزائر النسبة الأضعف من حصة الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر إذا استثنينا قطاع الاتصالات، حيث سجلت أربع مشاريع استثمارية أجنبية في مجال الهياكل الصحية، بالإضافة إلى الاستثمار المحتشم في قطاع صناعة الأدوية، بنسبة لا تتعدى 0.58% من إجمالي حجم الاستثمارات الأجنبية في الجزائر، وقد حاولت السلطات العمومية تدارك الأمر خلال سنة 2009 بفتحها الباب واسعا أمام الاستثمار في هذا المجال من خلال المخطط التوجيهي للصحة العمومية (2009-2025).

5.1. قطاع النقل.

أخذ قطاع النقل حصة 4.76% من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة نحو الجزائر خلال الفترة (2002-2009)، بمجموع 33 مشروع استثماري، وهي استثمارات نوعية في قطاع شبه مغلق أمام الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة بعد تجميد قانون 1988 الذي يفتح مجال النقل الجوي أمام الإستثمار الخاص.

6.1. قطاع السياحة.

سجل قطاع السياحة خلال الفترة (2002-2009)، 15 مشروع كاستثمار أجنبي بنسبة 2.16 %من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة للجزائر، منها استثمار لشركة "سيدار" السعودية بولاية زرالدة ب 20 ألف سرير، واستثمار آخر ب 5 آلاف سرير لنفس الشركة بزموري بولاية بومرداس، وآخر بولاية عنابة كما سجلت مشاريع استثمارية أخرى ضخمة لأجانب بمنطقة العقيد عباس في تيبازة. واستنادا إلى إحصائيات المنظمة العالمية للسياحة، فإن القطاع السياحي يمثل 3,9 % من قيمة الصادرات و9,5 % من نسبة الاستثمارات المنتجة و8,1 % من الناتج المحلي الخام. وتصنف الجزائر من حيث حصة السياحة في الناتج المحلي الخام في الرتبة 147 من مجموع 174 دولة، وراء تونس في الرتبة (39)والمغرب في الرتبة (42). كما أن نصيب الجزائر من السياحة العالمية لا يتعدى 1 % وتحتل الرتبة 138 عالميا. لذا تسعى الجزائر للرفع من قدرات القطاع السياحي

بتشجيع الاستثمارات الأجنبية في هذا المجال من خلال جملة التسهيلات والضمانات التي تقدمها للمستثمرين الأجانب.

7.1. الخدمات.

جاء قطاع الخدمات في المرتبة الثانية بعد قطاع الصناعة في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر ب 143 مشروع استثماري، أي بنسبة 20.61% من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الجزائر وهذا راجع إلى ربحية و مردودية هذا القطاع، وقد تركزت أغلبها في قطاع المناولة لقطاع الصناعة والمحروقات .

8.1. الاتصالات.

يعتبر قطاع الاتصالات الأضعف كميا من ناحية جذب الاستثمارات الأجنبية للجزائر ب 3 مشاريع استثمارية فقط، أي بنسبة 0.43% من حجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة للجزائر ولكنه الأحسن نوعيا بعد قطاع الطاقة، نظرا للنجاح الذي حققه في سوق الاتصالات وأصبح نموذجا للاستثمارات الجدية الأجنبية الناجحة الذي رفع من تنافسية قطاع الاتصالات بالجزائر. وقد بلغ عدد مشتركي الهاتف النقال عند نهاية نوفمبر 2008 26.667.846 مشترك، موزعة على المتعاملين الثلاثة في مجال الهاتف النقال: أوراسكوم الجزائر ب 14.492 مليون مشترك، موبيليس (اتصالات الجزائر) ب 7.177 مليون مشترك، والوطنية الجزائر ب 4.998 مليون مشترك، " وتعتبر الجزائر من الدول الرائدة في مجال الهاتف النقال في منطقة إفريقيا والشرق الأوسط حيث من المتوقع أن يتواصل معدل النمو في القطاع حتى سنة 2010، ونسبة الكثافة الهاتفية إلى مستويات جد معتبرة قد تتجاوز 100% عام 2010 مقابل 85% سنة 2008. مستويات استهلاك الفرد الجزائري مرتفعة ، مما جعل هوامش الربح في السوق الجزائرية من أعلى المستويات المسجلة في المنطقة خاصة في مجال الهاتف النقال حيث تتراوح النسبة بين 45 و 50 % وهي بذلك تتجاوز النسبة المعتمدة في الدول الصناعية"[1].

1- رشيد بن يوب، الدليل الاقتصادي والاجتماعي للجزائر: الوضعية الاقتصادية، **مرجع سبق ذكره**، ص 27.

الجدول رقم (3-30): تطور معدل مشتركي الهاتف النقال بين سنوات 2000-2008.

السنة	عدد مشتركي شبكة الهاتف النقال
2000	54.000 ألف مشترك
2004	15.6 مليون مشترك
نهاية 2008	26.667 مليون مشترك

المصدر: رشيد بن يوب، الدليل الاقتصادي والاجتماعي للجزائر: الوضعية الاقتصادية، **مرجع سبق ذكره**، ص 27.

2. اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر حسب المناطق الجغرافية.

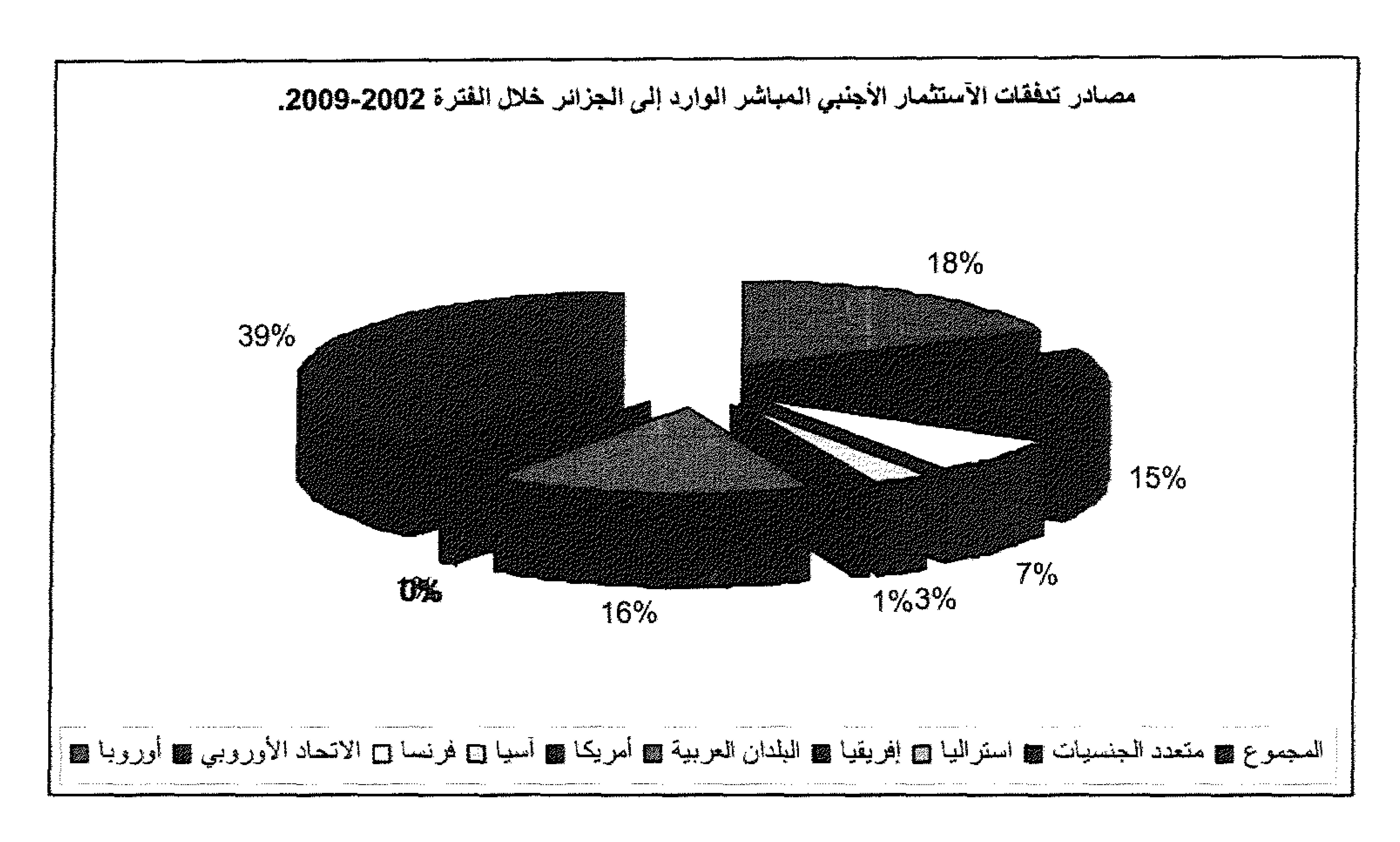
عرف حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر ارتفاعا متزايدا من سنة لأخرى، وفي مختلف القطاعات، وذلك بفضل القوانين التي قدمت كثير الحوافز والضمانات للمستثمرين الأجانب، و لتحسن مناخ فرص الاستثمار، كما يعزى إلى الاتفاقيات والمعاهدات التي أبرمتها السلطات الجزائرية، فاحتلت أوروبا صدارة العالم في عدد المشاريع الاستثمارية التي تدفقت إلى الجزائر ب 324 مشروع، تلتها مجموع دول الإتحاد الأوروبي وهذا بفضل اتفاق الشراكة ب 272 مشروع استثماري، تأتي فرنسا على رأس الدول الأوروبية ب 121 مشروع وقد ذكرنا الأسباب سابقا. وكان نصيب الدول العربية في المرتبة الثالثة ب 290 مشروع وهو نتيجة التسهيلات التي تقدمها الجزائر للشركاء العرب. ورغم ذلك مازالت الجزائر تعاني من تدني حجم الاستثمارات الواردة إليها مقارنة بالجارتين تونس والمغرب، وإن كان هيكل هذه الاستثمارات ما يزال محصورا في قطاع الطاقة والمحروقات، الذي يعتبر القطاع الأكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة. والجدول والشكل التاليين يبينان نسب و مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2009).

الجدول رقم (3-31): مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2009).

المنطقة	عدد المشاريع	المبلغ (10^6 DA)
أوروبا	324	301997
الإتحاد الأوروبي	272	271118
فرنسا	121	39376
آسيا	48	513688
أمريكا	16	27490
البلدان العربية	290	835745
إفريقيا	1	4510
أستراليا	1	2954
متعدد الجنسيات	14	2600
المجموع	694	1688985

Source: ANDI, **Op.Cit.**

الشكل رقم (3-6): مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 2002-2009.



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3-31).

ولتبيان وبالتفصيل جنسيات الشركات الأجنبية وترتيبها حسب عدد الشركات التي استوطنت و عملت في الجزائر لغاية: 2008/12/31، نأخذ الجدول التالي:

الجدول رقم (3-32): الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر لغاية: 2008/12/31.

الدول	عدد الشركات	الدول	عدد الشركات	الدول	عدد الشركات
فرنسا	984	بلجيكا	57	الكويت	16
سوريا	808	المغرب	447	رومانيا	15
الصين	668	كندا	49	اليابان	13
مصر	478	ألمانيا	50	إيران	13
تونس	857	البرتغال	39	الدانمارك	11
تركيا	325	الولايات المتحدة	38	الإمارات العربية	12
لبنان	269	الهند	31	اليونان	8
إيطاليا	223	العربية السعودية	27	اليمن	8
الأردن	230	العراق	32	روسيا	11
فلسطين	213	قطر	23	البحرين	7
إسبانيا	139	كوريا (REP)	18	النمسا	6
ليبيا	120	هولندا	17	كوبا	5
المملكة المتحدة	69	سويسرا	17	الأرجنتين	4
باقي بلدان العالم	**97**				
المجموع	**6454**				

Source: Construit par nous sur la base des données de CNRC: Centre National de Registre de Commerce, **Revue statistique 2009, Répartition des Commerçants Etrangers Inscrits au Registre du Commerce à fin 2008, 2009**, p78.

من خلال التحليل السابق لمصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2009)، وكذلك من خلال عرض الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر لغاية:2008/12/31، نلاحظ أن حجم هذه الاستثمارات المتدفقة إلى الجزائر كانت دون المستوى المتوقع، إذا ما نظرنا إلى أهمية وكبر السوق الجزائرية وما تتوفر عليه من هياكل ومرافق كفيلة بجذب حجم أكبر من هذه الاستثمارات، بالرغم من الضمانات التي قدمتها السلطات الجزائرية للمستثمرين الأجانب من خلال القوانين والتشريعات آخرها قانون النقد والقرض.

ثالثا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الرفع من القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري.

كنا قد أشرنا سابقا إلى مفهوم وخصائص وأهداف الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى أهميته، ومخاطره والنظريات المفسرة له، كما أشرنا إلى مفهوم التنافسية، البيئة و الإستراتيجيات، بالإضافة إلى سياسات دعم القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري، وهو الجانب النظري من دراستنا، والآن سوف نتطرق إلى آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية الاقتصاد الجزائري.

1. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات.

1.1. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزان التجاري.

إن ظهور التبادل التجاري الدولي أو التجارة الدولية ولدا حركة من النشاط الاقتصادي بين الدول،كفاءة هذه الحركة تقاس بميزان يدعى الميزان التجاري، الذي هو عبارة عن"الفرق بين قيمة الصادرات والواردات من السلع (المعاملات المنظورة أو المادية) اصطلاح "الميزان التجاري" فإذا كانت الصادرات تفوق الواردات يكون هناك فائض في

الميزان التجاري والعكس إذا كانت قيمة الصادرات أقل من الواردات"[1]. كنا في هذا المبحث قد أشرنا إلى النتائج التجارية لعمليات التبادل الخارجي للجزائر خلال سنة 2009 ، والآن سوف نتطرق إلى حركة التجارة الخارجية المسجلة في الميزان التجاري الجزائري للفترة 2003-2008، كما هو مبين في الجدول والشكل التاليين:

الجدول رقم (3-33): الميزان التجاري للجزائر وباقي الدول العربية خلال الفترة (2003-2008).

(مليون دولار)

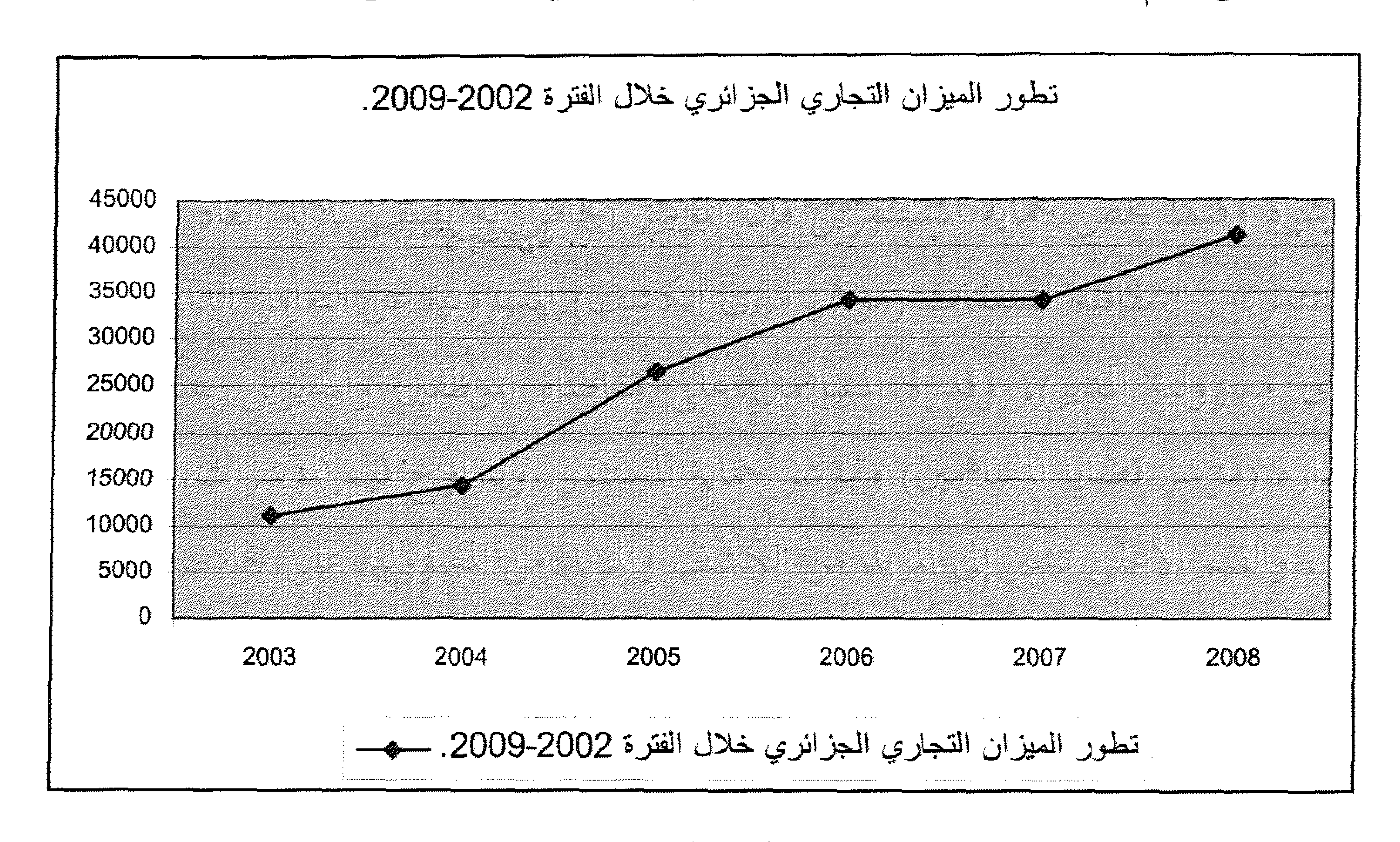
	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
مجموع الدول العربية	109.402.4	145.923.6	245.476.4	320.200.8	315.669.3	424.180.0
الجزائر	11.140.0	14.270.0	26.470.0	34.060.0	34.240.0	41.240.0
تونس	2.270.9-	2.320.9-	1.966.9-	2.516.3-	2.879.2-	4.014.1-
ليبيا	5.621.4	8.631.8	17.674.3	27.387.9	29.146.1	37.224.0
المغرب	4.333.7-	6.484.7-	8.208.2 -	9.738.2 -	14.077.5 -	19.182.0 -
موريتانيا	224.0 -	483.9 -	800.7 -	198.6	23.1	25.3

* بيانات أولية.

المصدر: إعداد الباحث بناءا على بيانات **التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2008**، مرجع سبق ذكره، ص 358.

1 – أحمد مندور، **مقدمة في الاقتصاد الدولي**، بدون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1990، ص 165.

الشكل رقم (3-7): تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة 2002-2008.



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3-33).

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن رصيد الميزان التجاري للجزائر قد حقق فوائض متصاعدة عبر كامل سنوات الدراسة، وإذا ما قارنا الميزان التجاري الجزائري بالنسبة لباقي الدول المغاربية خلال الفترة 2003-2008 والموضحة في الجدول رقم (3-33)، نجد أن ليبيا أيضا سجلت هذا الرصيد الإيجابي لفترة الدراسة، عكس باقي الدول المغاربية وهي المغرب تونس وموريتانيا، التي حققت عجزا متتاليا في موازينها التجارية باستثناء موريتانيا للفترة 2006-2008، و يعزى هذا بالنسبة للجزائر وليبيا إلى ارتفاع مداخيل الجباية البترولية، خاصة في السنوات الأخيرة على إثر ارتفاع أسعار البترول على مستوى الأسواق الدولية و حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر حتى وإن كانت محتشمة، علما أن فائض الميزان التجاري يصب في صندوق ضبط الإيرادات.

1.1.1. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على قطاع الصادرات.

تتحدد القدرة التنافسية لصادرات بلد ما بمقارنة نسبة مجموعة سلعية معينة من الصادرات إلى إجمالي الصادرات، ثم مقارنة ذلك بين الدول، فإذا كانت هذه النسبة مرتفعة في دولة ما مقارنة مع دول أخرى يمكن حينئذ القول أن هذه الدولة تحوز قدرة تنافسية كبيرة بالنسبة لهذا القطاع مع صادراتها، و تتيح دراسة بنية التجارة الخارجية معرفة التغيرات التي قد تحدث في خصائص تطور هذه النسبة و أنماطها في المستقبل.[1] وتختلف القدرة التنافسية للدول المتقدمة عن الدول النامية باعتبار الأولى تعتمد في صادراتها على المنتجات ذات التقنية الحديثة بينما "الطابع المميز لكل صادرات الدول النامية هو ارتكازه على المنتجات الأولية سواء كانت تلك المنتجات زراعية أم إستخراجية"[2]. وبما أن مجال دراستنا هو الجزائر، نقوم بدراسة صادرات الجزائر المحققة خلال الفترة 2008-2009، وتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوينها من خلال الجدول التالي:

1- إبراهيم عبد الحفيظي، **مرجع سبق ذكره**، ص 164.

2 - أحمد فريد مصطفى، **الإقتصاد الدولي**، بدون رقم طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007، ص 106.

الجدول رقم (3-34): الصادرات الجزائرية حسب المجموعات المستعملة خلال الفترة 2009/2008.

(الوحدة: بالمليون) valeurs en millions

الصادرات	سنة 2008			سنة 2009			
	القيم ب DA	القيم بالدولار الأمريكي USD	الهيكل(%) STR (%)	القيم ب DA	القيم بالدولار الأمريكي USD	الهيكل(%) STR (%)	التطور بالدولار (%)
الأغذية	7657	119	0.15	8260	114	0.26	4.20-
الطاقة والتشحيم	5017676	77361	97.56	3089763	42642	97.60	- 44.88
المواد الخام	21542	334	0.42	12898	178	0.41	- 46.71
المواد النصف مصنعة	89308	1384	1.75	47750	659	1.51	- 52.38
مواد تجهيز الفلاحة	68	1	-	-	-	-	-
مواد تجهيز الصناعة	4335	67	0.08	3406	47	0.11	29.85 -
منتوجات استهلاكية	2084	32	0.04	3549	49	0.11	53.13
المجموع	5142670	79298	100.00	3165626	43689	100.00	44.91 -

Source: CNIS , **Statistiques du Commerce Extérieure de l'Algérie, Op. Cit.**, p 12

كما ذكرنا سابقا ومن خلال الجدول أعلاه، نلاحظ أن حجم الصادرات الجزائرية يغلب عليه قطاع الطاقة والتشحيم (لأكثر تفصيل حول قيمة صادرات النفط)، و هذا يبين مدى اعتماد الدولة في مداخيلها على قطاع الطاقة فقط، حيث قدرت صادراتها بنسبة 97.56% و 97.6 % من الحجم الكلي للصادرات لسنتي 2008 و 2009، بقيمة تقدر ب 77361 و 42642 مليون دولار على التوالي، ويعزى هذا الاختلاف في المداخيل والتساوي في النسبة إلى تغير سعر البرميل من البترول، كما أن انخفاض حجم الصادرات بأكثر من 44 % مقارنة بسنة 2008، يعزى لنفس السبب.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات تبقى دائما هامشية، أي تقدر بنسبة 2.44% و 2.4 % فقط من الحجم الكلي للصادرات في سنتي 2008 و 2009، أي ما يعادل 1.937 و 1.047 مليار دولار أمريكي على التوالي، حيث سجلت انخفاض ب 46 % مقارنة بسنة 2008، ويعزى هذا إلى أن الإصلاحات الاقتصادية لم ترق إلى مستوى التطلعات المرجوة منها و لم تحقق الأهداف المسطرة لها.

ومما سبق يمكننا القول أن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على قطاع الصادرات، يتركز بالدرجة الأولى على قطاع المحروقات، الذي رفع القدرات التصديرية لهذا القطاع مما جعله يحتل المرتبة الأولى.

2.1.1. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على قطاع الواردات.

بما أن الجزائر قد سددت كامل ديونها تجاه دائنيها و لم يبق إلا حوالي 4 مليار دولار هي ديون على عاتق الخواص مضمونة من طرف الدولة الجزائرية التي قررت إتباع سياسة التقليل من المديونية ضمانا لعدم التبعية للخارج، كون أغلب واردات الجزائر في السنوات الماضية تغطى بقروض من المؤسسات المالية الدولية.

ولتبيان حركة واردات الجزائر ومكوناتها بالنسبة لسنتي 2008 و 2009، نأخذ الجدول التالي:

الجدول رقم (3-35): الواردات حسب أصناف السلع خلال الفترة 2009/2008.

(الوحدة : مليون دولار أمريكي)

أصناف السلع	سنة 2008		سنة 2009		التطور (%)
	القيمة	STR %	القيمة	STR %	
سلع غذائية	7813	19.79	5810	14.86	-25.64
سلع موجهة لوسائل الإنتاج	12002	30.40	11924	30.49	-0.65
سلع التجهيز	13267	33.61	15.273	39.06	15.12
سلع استهلاكية غير غذائية	6397	16.20	6096	15.59	-4.71
المجموع العام	39.479	100.00	39103	100.00	-0.95

Source: **CNIS, Ibid.**

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن واردات الجزائر لسنة 2009، انخفضت بنسبة 0.95% أي بفارق 376 مليون دولار أمريكي مقارنة بسنة 2008، وقد مس هذا الانخفاض جميع أصناف السلع الواردة إلى الجزائر ما عدا سلع التجهيز التي ارتفعت وارداتها سنة 2009 بـــ2.006 مليار دولار عن سنة 2008 بمعدل نمو يقدر ب 15.12%، ويعزى هذا السبب إلى قيام المستثمرين بتموين مشاريعهم بهذا النوع من السلع، وكذا إلى برنامج الإنعاش الاقتصادي بما فيه الطريق السيار شرق-غرب وبرنامج مليون سكن وما يتطلبه من سلع تجهيزية، بينما يقدر الانخفاض في باقي مكونات الواردات لسنة 2009 الممثلة في: سلع غذائية، سلع موجهة لوسائل الإنتاج و سلع استهلاكية غير غذائية، ب 2.003، 0.078، 0.301 مليار دولار أمريكي، أي بنسبة انخفاض 25.64% و 0.65%، 4.71% على التوالي مقارنة بسنة 2008، ويعزى هذا الانخفاض إلى برامج الدعم التي قدمتها الدولة للفلاحين للنهوض بالقطاع الفلاحي الذي حقق نسبة نمو مهمة من الإنتاج الفلاحي، خاصة القمح والحليب الذي انخفضت فاتورة

استيرادهم مما انعكس على المجموع الكلي للواردات.

ولتبيان وسائل دفع (طرق التسديد) إجمالي الواردات لسنتي 2008 و 2009، نأخذ الجدول والشكل التاليين:

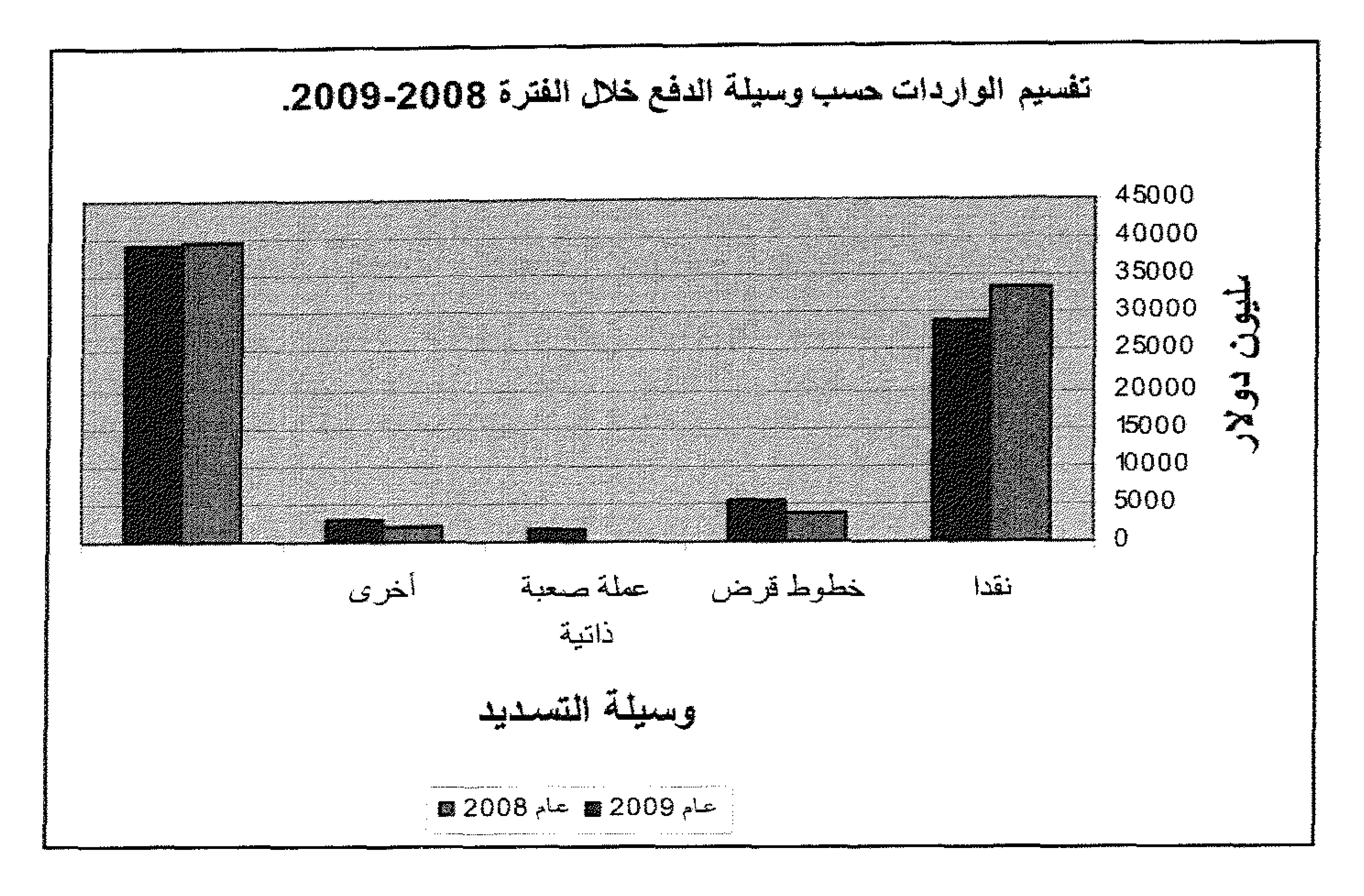
الجدول رقم (3-36): تقسيم الواردات حسب وسيلة الدفع خلال الفترة 2009/2008.

(الوحدة: مليون)

طريقة التسديد	عام 2008		عام 2009		
	القيمة (USD)	الهيكل (%)	القيمة (USD)	الهيكل (%)	التطور (%)
نقدا	33308	84.37	29089	74.39	12.67-
خطوط قرض	3871	9.81	5162	13.20	33.35-
عملة صعبة ذاتية	145	0.37	1849	4.73	-
أخرى	2155	5.46	3003	7.68	39.35
المجموع	39479	100	39103	100	0.95-

Source: CNIS, **Ibid**, p 8.

الشكل رقم (3-8): تقسيم الواردات حسب وسيلة الدفع خلال الفترة 2008-2009.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول رقم (3-36).

من خلال الجدول والشكل أعلاه نلاحظ أن تسديد الواردات نقدا قد انخفض سنة 2009 مقارنة بسنة 2008، حيث بلغ 29089 مليون دولار بعد ما كان 33308 مليون دولار، أي بنسبة انخفاض تقدر ب12.67%، بسبب انخفاض حجم الواردات العمومية نتيجة سياسة الإصلاح في بعض القطاعات، ويعزى التسديد نقدا لسببين هما: وجود احتياطي من العملة الصعبة يغني عن الالتجاء إلى طلب القروض الخارجية لتسديد الواردات، وثانيهما سياسة التقليل من الاعتماد على المديونية وعبئها، بينما ارتفع التسديد بواسطة خطوط القروض لسنة 2009 مقارنة بسنة 2008 ب1291 مليون دولار، أي بنسبة ارتفاع تقدر ب33.35% وتعتبر ديون على عاتق الخواص تجاه البنوك الجزائرية التي تكون قد سددت فواتير هذه السلع، بينما تسديد سلع الواردات بالعملة الصعبة الذاتية ارتفع بشكل كبير حيث بلغ 1849 مليون دولار سنة 2009، بينما كان 145 مليون

دولار سنة 2008، بسبب ارتفاع احتياطي العملة الصعبة الناتجة عن قطاع الصادرات.

ومما سبق يمكن القول بأنه أثناء فترة الدراسة لاحظنا أن حجم واردات الجزائر سجل ارتفاع متزامن مع تزايد حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر، فعوض أن يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر عكسيا على الواردات فإنه أثر طرديا، ولكن هذا راجع كما قلنا سابقا إلى السلع التجهيزية التي يحتاجها المستثمرون لبدء نشاطهم والتي يجلبونها من الخارج خاصة الشركات البترولية الكبرى، وهي سلع ومعدات ساهمت في تحديث القاعدة الصناعية بالجزائر. فتأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإن كان ساهم نسبيا في الرفع من القدرات التصديرية للبلاد، إلا أنه لم يؤثر بنفس التأثير على قطاع الواردات وقد يكون التأثير في المدى البعيد.

2.1. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان رأس المال.

يسجل هذا الحساب كافة التغيرات التي تطرأ خلال فترة الميزان على أصول الدولة أو حقوقها قبل الدورة الأخرى، وكذلك على خصوم الدولة أو التزاماتها في مواجهة هذه الدول. وهكذا تدخل في هذا الحساب كافة العمليات التي تمثل تغيرا في مركز الدائنية والمديونية للدولة.[1] وبالتالي هذا الميزان يعكس حركة تدفق رؤوس الأموال للدولة.

ولمعرفة حركة تدفقات الاستثمارات الأجنبية في هذا الميزان للجزائر في الفترة 1999-2008، نأخذ الجدول والشكل التاليين:

1- زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 67.

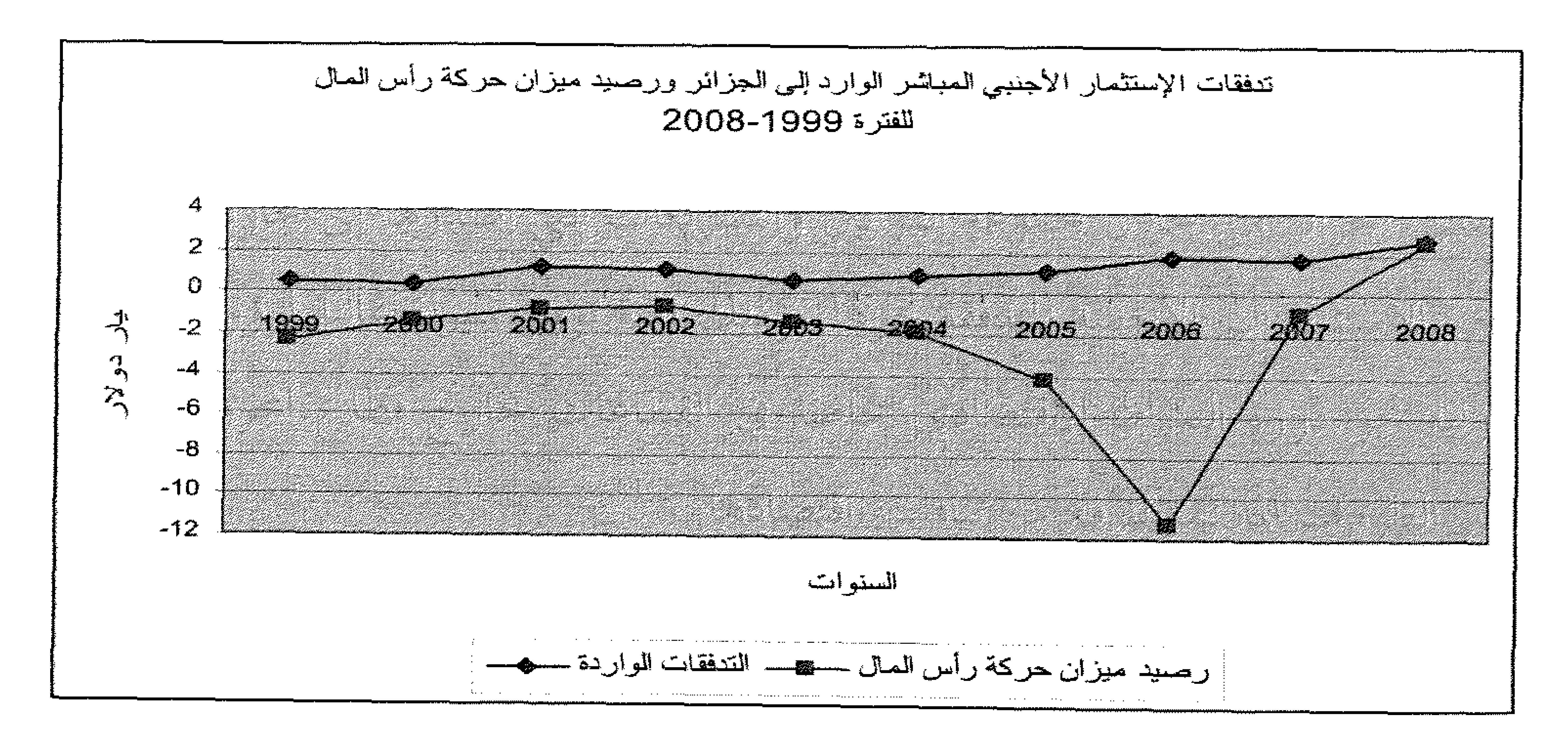
الجدول رقم (3-37): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 1999-2008.

(الوحدة: مليار دولار)

البيان	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
التدفقات الواردة	0.51	0.44	1.2	1.06	0.63	0.88	1.08	1.79	1.66	2.64
رصيد ميزان حركة رأس المال	-2.4	-1.36	-0.87	-0.71	-1.37	-1.87	-4.24	-11.22	-0.99	+2.54

المصدر: دادي عدون ناصر، بعداش عبد الكريم، **الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر وآثاره على ميزان المدفوعات خلال الفترة 1999-2008**، **مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي**، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، العدد 07، 2009، ص 34.

الشكل رقم (3-9): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر ورصيد ميزان حركة رأس المال خلال الفترة 1999-2008.



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3-37).

نلاحظ من خلال الجدول والشكل أعلاه أن التدفقات الواردة إلى الجزائر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة سجلت تذبذبا من سنة إلى أخرى هبوطا وصعودا، وهذا لاعتبارات عديدة ذكرت سابقا، فرصيد ميزان حركة رأس المال سجل خلال الفترة 1999-2007 عجزا متتاليا من سنة إلى أخرى وبنسب متصاعدة عكسيا، وحسب التعريف الذي قدمناه سابقا لهذا الحساب، فإن هذا العجز والمتمثل في خروج للعملة الصعبة يعزى إلى التسديد المسبق للمديونية، أما بالنسبة لسنة 2008، فإن الفائض يعزى إلى التوقف عن تسديد المديونية التي لم يبق منها إلا 4 مليارات دولار. وإذا لاحظنا التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في سنة 2008 نلاحظ أنها سجلت 2.64 مليار دولار، وهو رصيد يؤثر بالإيجاب على حساب العمليات الرأسمالية، ومنه نقول أن تدفق الاستثمارات الأجنبية له أثر إيجابي على حساب رأس المال والعكس صحيح.

"وفي حدود هذه المعطيات نقول أن الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد أحدث أثرا إيجابيا على ميزان رأس المال حيث ساهم في التخفيض من عجزه. إلا أن عدم توفر المعطيات حول مصادر وطريقة تمويل الاستثمار السالف الذكر تدفعنا إلى وضع الفرضيات التالية:

أ- لم يستخدم هذا الاستثمار القروض الخارجية وبالتالي لم تكن هناك مدفوعات رأسمالية إلى الخارج نتيجة تسديد هذه القروض عند تواريخ استحقاقها. ويبقى الأثر الصافي لهذا الاستثمار على ميزان رأس المال إيجابيا.

ب- استخدم هذا الاستثمار القروض الخارجية ولكن بمبالغ صغيرة لا تحدث أثرا معتبرا على هذا الميزان، والنتيجة النهائية هي إيجابية الأثر على هذا الأخير.

ج- استخدم هذا الاستثمار القروض الخارجية ولكن تسديداتها غير مميزة في بند مستقل من هذا الميزان حتى يتسنى لنا معرفة قيمتها، ومن ثم الوصول إلى رأي يكون أكثر واقعية وحجية"[1].

1- دادي عدون ناصر، بعداش عبد الكريم، **مرجع سبق ذكره**، ص.ص 34-35.

3.1. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان الخدمات وباقي التحويلات.

تسجل التحويلات المالية إلى الخارج التي ينفذها المستثمرون الأجانب في الجزائر ضمن عنصر صافي دخل العوامل في ميزان المدفوعات الجزائري.[1] ولقد سجلت الجزائر حركة في التحويلات المالية إلى الخارج وهي عوائد للاستثمارات الأجنبية المتواجدة بها، وهذه الاستثمارات تنشط أغلبها في قطاع المحروقات.

والجدول التالي يوضح قيمة التدفقات المالية الناتجة عن الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 1999-2008.

1- دادي عدون ناصر، بعداش عبد الكريم، **مرجع سبق ذكره**، ص 35.

الجدول رقم (3-38): التدفقات المالية الناتجة عن الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد خلال الفترة 1999-2008.

(الوحدة: مليون دولار)

البيان	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
تدفقت إ.أ.م الوارد (1)	507	438	1196	1065	634	882	1081	1795	1662	2646
تحويلات مستثمرين أجانب في ق. المحروقات (2)	660.0	1169.3	1023.2	1594.8	2195.7	3117.9	4743.7	5288.2	3896.0	4562.2
صافي التدفقات المالية (3)=(2)-(1)	153.0-	731.3-	172.8	529.8-	1561.7-	2235.9-	3662.7-	3493.2-	2234-	1916.2-

المصدر: دادي عدون ناصر، بعداش عبد الكريم، **مرجع سبق ذكره**، ص 37.

من خلال معطيات الجدول أعلاه نلاحظ حدوث عجز في صافي التدفقات المالية الداخلة والخارجة المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر عبر كامل سنوات الدراسة، ماعدا سنة 2001 فقط، التي سجل فيها فائض يقدر ب172.8 مليون دولار، ويرجع السبب في كون حجم التحويلات لهذه السنة كان أقل من تدفقات رأس المال الأجنبي، كما يفسر العجز في باقي السنوات إلى الأموال الهائلة التي تم تحويلها إلى الخارج مقارنة بحجم الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر خلال فترة الدراسة.

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تؤثر بطريقتين: الأولى بأموالها الخاصة المستثمرة في البلد، والثانية بحجم بتحويلاتها نحو خارج البلد. وقد قامت الحكومة الجزائرية بمعالجة مشكل تحويل الأموال نحو الخارج في قانون المالية الحالي لسنة 2010 بفرض على المستثمرين الأجانب الراغبين في تحويل فوائدهم إلى الخارج (رؤوس الأموال) ضريبتين، الأولى 15% وتفرض على الأرباح المحولة إلى الخارج، والثانية نسبتها 20% بعنوان الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على أرباح الشركات، وتأتي هذه الضريبة تحسبا لمواجهة مستقبلية لعمليات بيع تنفذها شركة أجنبية مع شركة أجنبية أخرى دون استشارة الحكومة الجزائرية أو علمها.

2. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على القطاع المالي والمصرفي (البنكي).

إن تحقيق التنمية الاقتصادية يتطلب وجود نظام مالي ومصرفي فعال ونشط، يتماشى والتغيرات الاقتصادية العالمية، ويقوم بتشجيع الادخار والاستثمار عن طريق الوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين وبين المقرضين والمقترضين، ويعمل على التوجيه الأمثل للأموال المتوفرة للاستثمار، وتحويل الأموال، وإدارة الاستثمار، والعديد من الخدمات المالية الأخرى. ورغبة من السلطات العمومية الجزائرية في تحديث قطاع المصارف بعدما كانت "غير مهيأة لمواجهة المنافسة نظرا لانخفاض رؤوس أموالها ومحدودية أحجامها، وتواضع

خدماتها بالمقارنة مع المصارف الأجنبية المنافسة"[1]، لذا فتحت الباب أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك من خلال توفير بيئة استثمارية ملائمة عن طريق تقديم العديد من التحفيزات والضمانات بهدف الوصول إلى نظام مالي ومصرفي فعال وعصري يواكب التحولات السريعة للأسواق المالية.

لذا فـــالمنظومة "البنكية سوف تشهد خلال السنوات القادمة تحولا كبيرا خاصة بعد تنامي البنوك الأجنبية في الجزائر، بالمقابل تَرَاجُع حصة البنوك العمومية التي لم يطرأ عليها أي تغيير حيث يبقى التسيير خاضع للوصاية. حصة البنوك الأجنبية بلغت 11.5% وتسيطر على أكثر من 90% من القروض الموجهة للاستهلاك. وتعد شبكة البنوك الفرنسية، من أكثر البنوك انتشارا، حيث تتوسع وتنمو وفق إستراتيجية مدروسة تهدف إلى السيطرة على حصة أكبر"[2].من جهة أخرى فقد "بلغ عدد الوكالات البنكية النشطة في الجزائر 1278 وكالة مصرفية بزيادة قدرها 50 وكالة ما بين 2005 و 2006 منها 20 وكالة للقطاع الخاص. يمتلك القطاع العام حوالي 1125 وكالة مقابل 153 وكالة للقطاع الخاص أغلبها فرنسية، بينها سيصل عدد الوكالات مع نهاية 2008 إلى أكثر من 1600 وكالة، منها 220 وكالة بنكية للقطاع الخاص مع تراجع وكالات القطاع العمومي. كما أن وتيرة نمو البنوك الأجنبية متنامية، حيث يتم فتح ما يعادل 60 إلى 70 وكالة سنويا مقابل 15 إلى 20 وكالة جديدة للقطاع العمومي. و في حدود 2011، تكمل البنوك الأجنبية وخاصة الفرنسية منها إستراتيجية الانتشار التي تعتمدها، إذ سيصبح للبنوك الفرنسية أكثر من 250 وكالة منتشرة في أهم المناطق الصناعية والتجارية للجزائر على رأسها البنك الوطني الباريسي باريبا والشركة العامة سوسيتي جنرال التي ستقارب

1- علي قابوسة، **الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على الجهاز المصرفي**، الملتقى الـــدولي " تحرير تجارة الخدمات"، جامعة طرابلس، ليبيا، 2009/12/16، ص 11.

2- رشيد بن يوب، **مرجع سبق ذكره**، ص 19.

العدد المعتمد 220 وكالة لكل منها[1]. وحسب آخر الإحصائيات فإن "البنوك الخاصة تمثل حاليا 11.5% من المحافظ وحصص السوق، ووتيرة النمو سوف تعرف ابتداء من 2010 ارتفاع مهما لاعتبارات عديدة، منها تضاعف عدد البنوك النشطة والتي ستتجاوز 20 بنكا و مؤسسة مالية أجنبية. وسوف يسمح الانتشار السريع بارتفاع نسبة الصيرفة المقدر حاليا بوكالة مصرفية لكل 25700 ساكن، إلى حدود وكالة لكل 20 ألف ساكن في حدود 2010"[2].

3. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتشغيل.

1.3. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي.

قد يأتي النمو الاقتصادي من خلال إتباع أساليب فنية وتكنولوجية متطورة أو نتيجة نمو ملحوظ في عناصر الإنتاج المختلفة مثل النمو في عنصر العمل أو رأس المال البشري.[3] لذا يتطلب نمو قطاعات النشاط الاقتصادي لأية دولة وجود رؤوس أموال تستثمر فيها، لخلق قيمة مضافة تُدعم بها الدولة الدورة الاقتصادية، كما يجب أن ترافق رؤوس الأموال المستثمرة هذه وجود تقنيات تكنولوجية دقيقة في الإنتاج، وإطارات تسييرية كفؤة، وأيدي عاملة مؤهلة، بالإضافة إلى أساليب تسويق حديثة، كلها عوامل تؤدي إلى منتجات عالية الجودة بأسعار تنافسية مما ينعكس على الصادرات والواردات، وبالتالي الميزان التجاري وهو ما يعطي التوازن لميزان المدفوعات، الذي يؤدي إلى النمو السريع للناتج المحلي في الدولة، الذي ينعكس بدوره على متوسط نصيب الفرد من هذا الناتج ومنه خلق الرفاهية الاقتصادية وبالتالي الوصول إلى التنمية الاقتصادية المتكاملة بشرط تكامل هذه القطاعات الاقتصادية، كما أن هذا التمويل يتم بتعبئة المدخرات المحلية

1- رشيد بن يوب، **مرجع سبق ذكره**، ص 20.

2- رشيد بن يوب، **مرجع سبق ذكره**، ص 20.

3- محمد سيد عابد، **التجارة الدولية**، بدون رقم طبعة، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، بدون سنة نشر، ص 181.

وجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق توفير مناخ استثماري ملائم، الذي سيحفز تدفق رؤوس الأموال بسبب وجود مستوى عال من متطلبات رأس المال الذي يسد فجوة موارد الدولة المضيفة.

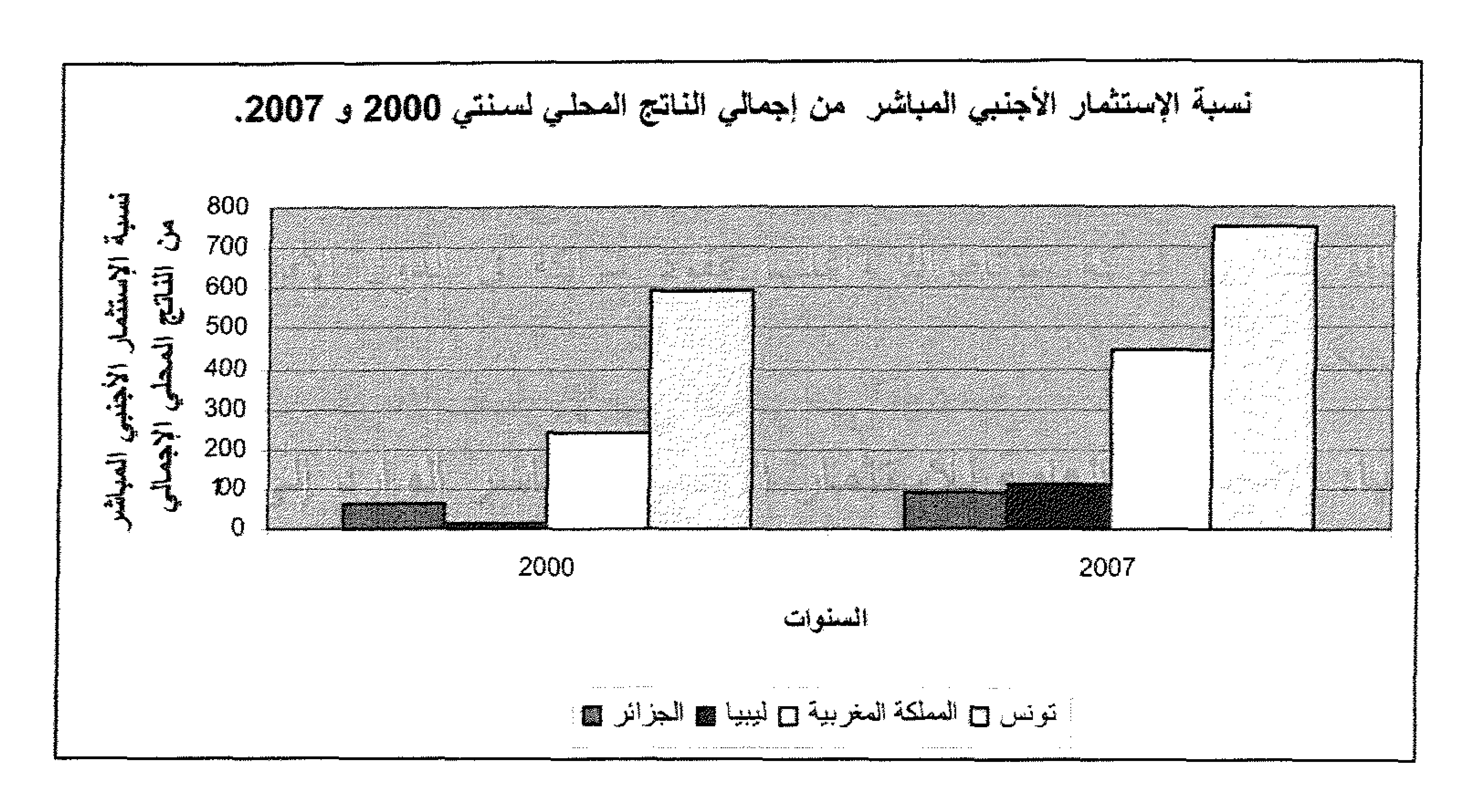
ولمعرفة تأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر لسنتي 2000 و 2007 نأخذ الجدول والشكل التاليين:

الجدول رقم (3-39): الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدول المغاربية لسنتي 2000 و 2007.

	2000	2007
الجزائر	6.4	9.0
ليبيا	1.3	11.5
المغرب	23.9	44.3
تونس	59.4	74.9

Source :UNCTAD, World Investment Report, 2008, Annex Table B.8.

الشكل رقم (3-10): نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر من إجمالي الناتج المحلي للدول المغاربية لسنتي 2000 و2007. **(النسبة بالألف)**



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3-39).

تعكس نسبة حجم الاستثمار الأجنبي المباشر من الناتج المحلي الإجمالي مدى أهمية تدفق هذا الاستثمار في النمو الاقتصادي وبالتالي مدى الأثر الذي يحققه على اقتصاد البلد المضيف لهذا الاستثمار، والجدول والشكل أعلاه يبينان أن تونس حققت أكبر نسبة من حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى دول المغرب العربي مقارنة بناتجها المحلي الإجمالي، بنسبة تقدر ب 59.4% لسنة 2000، تليها المغرب ب 23.9%، والجزائر ثالثة ب 6.4%، وليبيا ب1.3%، ويعزى هذا إلى كون تونس والمغرب تستقطبان نسبة كبيرة من حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لتوفر المناخ المناسب للاستثمار في هذين الدولتين، بينما ناتجهما المحلي مشكل بنسبة كبيرة من عوائد هذه الاستثمارات، عكس ليبيا والجزائر لم تستقطب رؤوس أموال أجنبية كبيرة في تلك الفترة، أما بالنسبة لسنة 2007 فقد ارتفعت النسبة لكامل دول المغرب العربي، وخاصة الجزائر التي ارتفعت فيها

نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر مقابل الناتج المحلي الخام من 6.4% إلى 9%، وهذا راجع إلى الإصلاحات التي قامت بها الجزائر والتي ذكرت فيما سبق لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ومما سبق نلاحظ أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تؤثر بشكل كبير على الناتج المحلي الإجمالي الذي ينعكس بدوره على التنمية الاقتصادية، وبالتالي التأثير على القدرة التنافسية لاقتصاد البلد.

2.3. انعكاسات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على التشغيل.

تعتبر البطالة تهميشا اجتماعيا وهدرا اقتصاديا وظاهرة مرضية في الإقتصادات الوطنية ويرتبط تحقيق معدلات منخفضة للبطالة بتحقيق معدلات نمو قادرة على امتصاص القوى العاطلة عن العمل.[1] ولا تتحقق معدلات النمو إلا بتكامل المدخرات المحلية مع رؤوس الأموال الأجنبية للوصول إلى التمويل اللازم للمشاريع الاستثمارية التي توفر مناصب شغل للأيدي العاملة المحلية.

ولتبيان تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على سوق العمل نأخذ الجدولين التاليين والشكل رقم (3-10) و الشكل رقم (3-11).

1- لحلو موسى بخاري، **مرجع سبق ذكره**، ص 284.

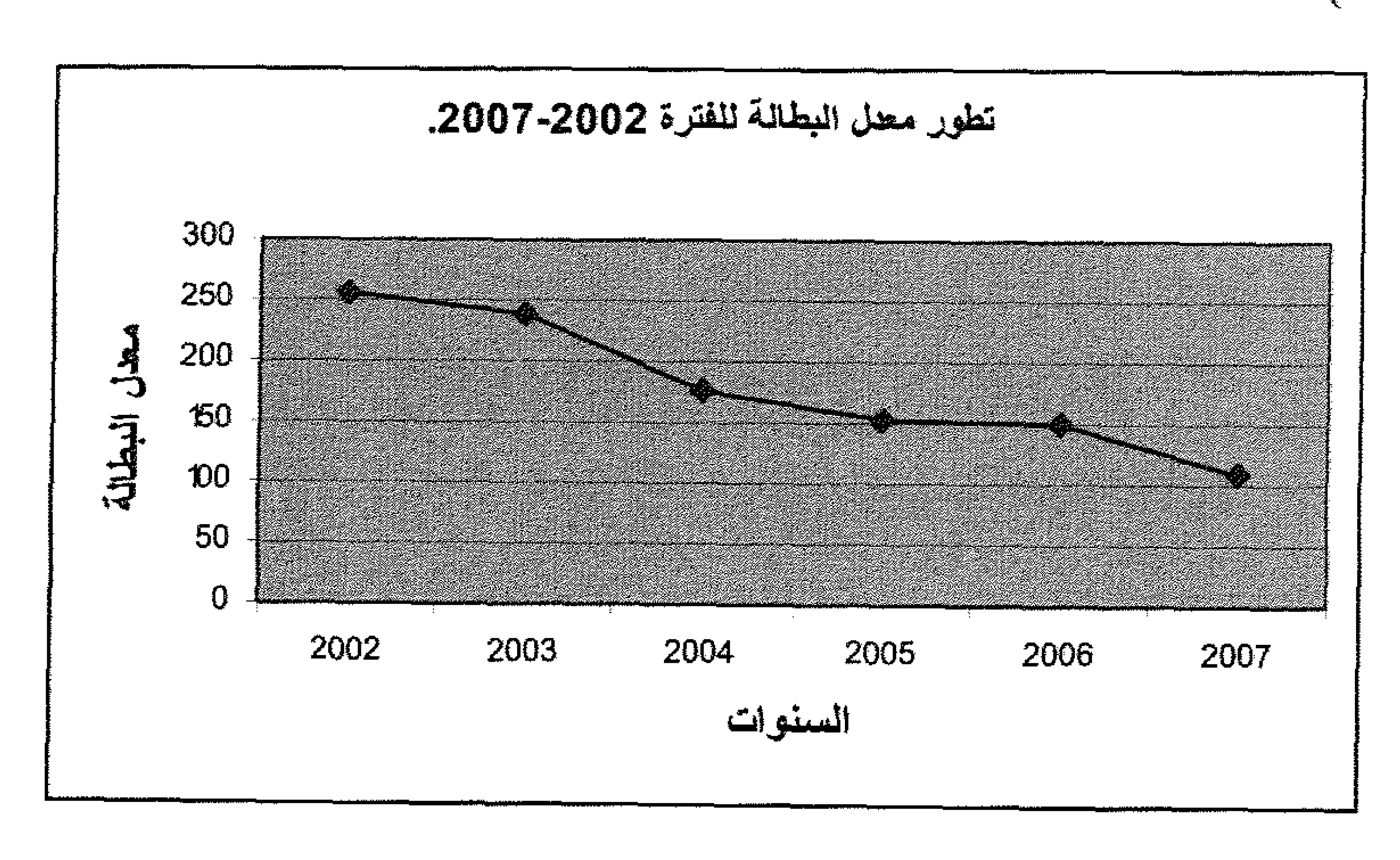
الجدول رقم (3-40): تطور معدل البطالة للفترة (1990-2007).

البيان	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**
معدل البطالة %	21.7	20.3	21.4	23.2	24.4	28.1	28	28	28
البيان	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
معدل البطالة %	29.2	31.1	27.3	25.7	23.7	17.7	15.4	15	11

المصدر: لحلو موسى بوخاري، **مرجع سبق ذكره**، ص 287.

الشكل رقم (3-11): تطور معدل البطالة في الجزائر للفترة 2002-2007.

(النسبة بالألف)



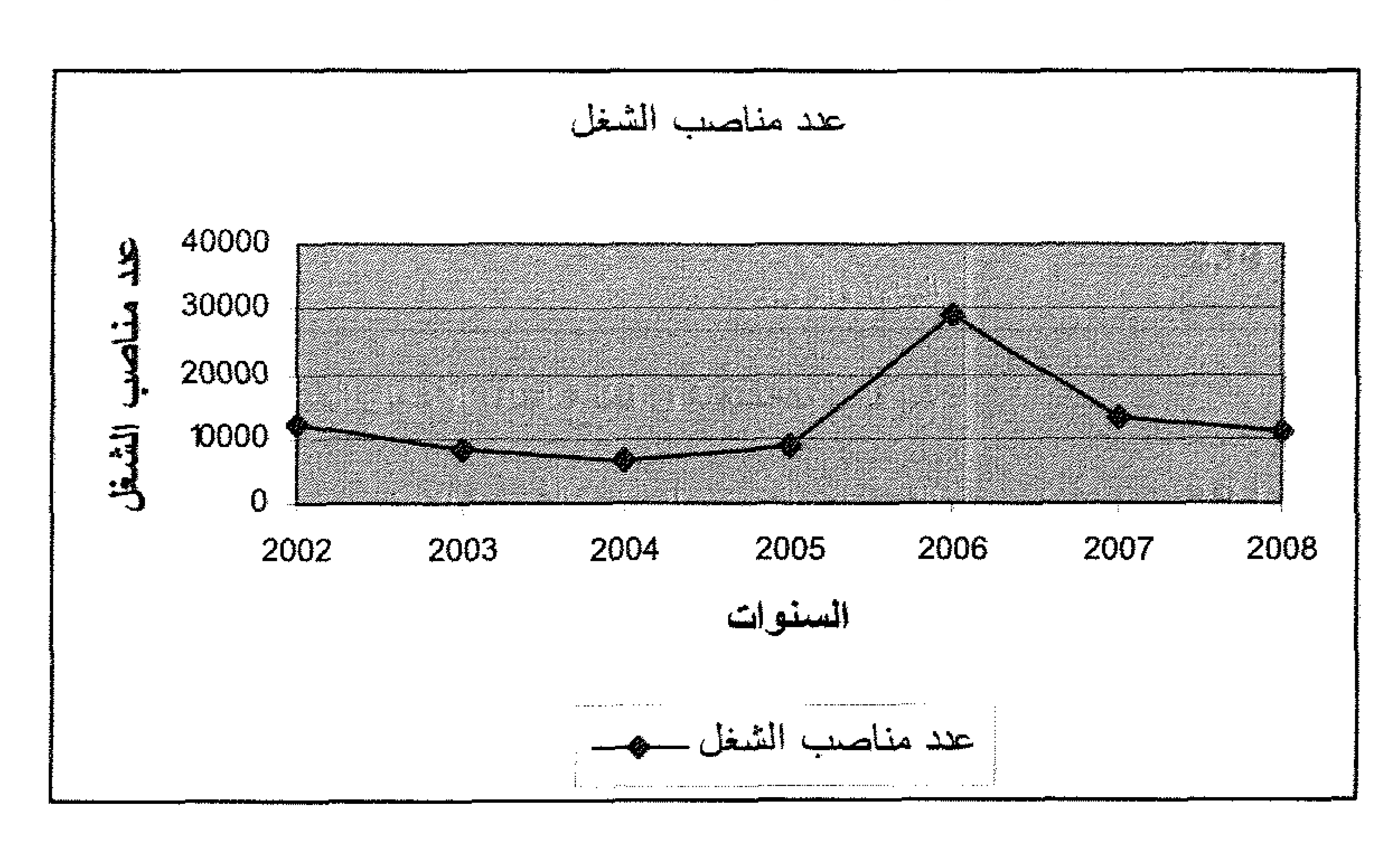
المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3- 40).

الجدول رقم (3-41): تطور عدد مناصب الشغل التي وفرها الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر للفترة (2002-2008).

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
عدد مناصب الشغل	12188	8173	6731	8656	28796	13020	10723

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3- 23).

الشكل رقم (3-12): تطور عدد مناصب الشغل التي وفرها الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر للفترة (2002-2008).



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على معطيات الجدول رقم (3- 41).

من خلال الجدولين أعلاه والشكلين رقم (3-11) و (3-12)، نلاحظ أن معدل البطالة في الجزائر وللفترة 2002-2008، في انخفاض مستمر، حيث سجل سنة 2002 معدل يقدر ب25.7% ليصل إلى 11% سنة 2007، أي بفارق 14.7%، ويعتبر هذا الفارق كبير جدا بالمقارنة بالمدة التي حُقِقَ فيها، ويعزى هذا الانخفاض إلى مساهمة سياسة الدولة تجاه البطالة عامة والاستثمار الأجنبي خاصة الذي وفر 88287 منصب شغل في ظرف 7

سنوات، أي خلال الفترة 2002-2008، ففي سنة 2003 وفر الاستثمار الأجنبي المباشر 8173 منصب شغل، ليساهم في انخفاض معدل البطالة في الجزائر بنسبة 2% ، أما بالنسبة لسنة 2004 فقد ساهم ب 6731 منصب شغل، و 8656 سنة 2005، لترتفع مساهمته في سنوات 2006، 2007، 2008، ب 28796 13020، 10723، منصب شغل على التوالي، وبالتالي مساهمته في خفض نسبة البطالة من 23.7% إلى 17.7%، ثم 15.4%، لتواصل الانخفاض إلى 15%، ثم 11% سنة 2007.

نستنج مما سبق أن الاستثمار الأجنبي المباشر لعب دورا مهما في القضاء على ظاهرة البطالة والتخفيف من حدتها من خلال مناصب الشغل التي وفرها للعمالة المحلية، حيث بلغ مجموع ما وفره 88287 منصب شغل خلال 7 سنوات فقط، وبالنسبة لسنة 2010 مثلا، فإن "معدل البطالة قد انخفض بنسبة 10.2% حسب دراسة حديثة للديوان الوطني للإحصائيات"[1]، وهذا ما يؤكد أهمية الدور الذي يلعبه في القضاء على البطالة.

1 - Fayçal ABDELAZIZ, **Statistiques sur l'Emploi et le Taux de Chômage: Des Méthodes de Calcul à Introduire, Magazine L'ATUEL INTERNATIONAL**, N°: 112, Février 2010, Alger, p 20.

خاتمة الفصل

تعد مؤشرات التنافسية من أهم المقاييس التي تبين مدى نجاح السياسات الإصلاحية الاقتصادية في الدول إذ تمكن من معرفة نقاط الضعف والقوة لها وما هي الأهداف التي حققت و التي لم تحقق، على اعتبار أن التنافسية مصطلح كثير التداول في عصرنا هذا، والذي يهدف إلى خلق سوق واحدة مبنية على المنافسة والبقاء للأقوى، لهذا كان لزاما على الدول إجراء تعديلات وسياسات ترفع من مركزها التنافسي وتحافظ عليه لكي تنمي اقتصادياتها. هذا على مستوى الدول، أما على مستوى المؤسسة فبقاء المؤسسة مرتبط باكتساب ميزة تنافسية تميزها عن غيرها وتمكنها من اكتساب حصة من السوق و اختراق أسواق أخرى. والجزائر سعت إلى الرفع من تنافسية اقتصادها من خلال تأهيل المؤسسات الاقتصادية لمواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية والتكيف مع البيئة التنافسية الجديدة وذلك بتعزيز قدراتها التنافسية عن طريق تدريب وتأهيل العامل البشري إضافة إلى إدخال التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج وتحسين طرق التسويق الدولي وذلك حتى تستطيع هذه المؤسسات التموقع في السوق الدولية أمام المنافسين بواسطة منتوج ذو جودة عالية وأسعار تنافسية التي بدورها تؤثر إيجابا على الاقتصاد الوطني، ولا يتأتى هذا إلا بفتح الباب أمام الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يمتلك كل هذه المقومات وبالتالي يمنح هذه المزايا للبلد المضيف.

الخاتمة العامة

عرف من خلال هذا الكتاب أنه منذ القرن العشرين عرف العالم عدة تحولات غيرت العديد من المعطيات والمفاهيم، لعل أهمها اندثار المعسكر الاشتراكي وتراجعه لصالح المعسكر الرأسمالي، ليبرز عصرا جديدا هو عصر العولمة، التي أدت إلى اندماج الاقتصاد العالمي وترابط العلاقات الاقتصادية الدولية، وانحصار الحدود السياسية، واتساع نطاق الأسواق الدولية، وتراجع القيود الجمركية وتحرير التجارة الخارجية، وكان نتاجها الشركات المتعددة الجنسية، وما تحمله من حركة ضخمة لرؤوس الأموال الدولية، وعرفنا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبحت تلعب دورا مهما في تنمية القدرات التنافسية لاقتصاديات الدول، خاصة النامية منها، كونه فرصتها لإيجاد مصادر تمويل دولية بديلة عن المديونية وما تحمله من عبء على اقتصادياتها، فهي تُكمل الادخار المحلي، بالحصول على الموارد المالية اللازمة من العملة الصعبة وبالتالي تعطي التوازن للميزان التجاري ومنه إلى ميزان المدفوعات، كما أنها فرصتها لخروج منتجاتها من ضيق الأسواق المحلية إلى رحابة الأسواق الدولية والتعريف بمنتجاتها والبحث عن سبل التموقع و الانتشار فيما بعد، كما أصبح وسيلة الدول المضيفة في الحصول على التكنولوجيا الدقيقة في الإنتاج و تقنيات التسيير الحديثة، وبالتالي الوصول إلى منتجات ذات جودة عالية بأسعار تنافسية، لهذا تسابقت الدول بتوفير بيئة مناسبة وجاذبة لهذه الاستثمارات فقدمت العديد من التحفيزات والضمانات، حررت التجارة الخارجية، أزالت الحواجز الجمركية، وأَحدثت إصلاحات هيكلية عميقة على اقتصادياتها ونظمها حتى تسهل انسياب وتدفق رؤوس الأموال الدولية إليها وبالتالي تأهيل اقتصادياتها، واكتساب ميزات تنافسية تمكنها من رفع

مركزها التنافسي على المستوى الدولي.

هذه التحولات التي شهدها العالم بفعل العولمة، فرضت على الجزائر تغيير سياستها الاقتصادية لمواكبة هذه التحولات، فأدخلت تغييرات عميقة على الاقتصاد وذلك بالانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق فخلقت بيئة استثمارية مناسبة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بغية الاستفادة من مزاياها، وبالتالي الوصول إلى اقتصاد تنافسي بعيدا عن ريع البترول.

المصادر

المصادر العربية

أولا: الكتب

1- إبراهيم عبد العزيز النجار، الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.

2- إبراهيم على إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي: النواحي النظرية والتطبيقات العملية والرياضية، بدون رقم طبعة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1988.

3- إبراهيم مشورب، مبادئ في الاقتصاد السياسي، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، بيروت، 1997.

4- أحمد عبد الرحمان أحمد، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الثانية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.

5- أحمد فريد مصطفى، الاقتصاد الدولي، بدون رقم طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007.

6- أحمد مندور، مقدمة في الاقتصاد الدولي، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1990.

7- أحمد هني، العملة والنقود، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2006.

8- السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.

9- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.

10- إيمان ناصف عطية، مبادئ الاقتصاد الدولي، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008.

11- بخراز يعدل فريدة، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.

12- بديع جميل قدو، التسويق الدولي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2009.

13- بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2003.

14- بسام الحجار، نظام النقد العالمي و أسعار الصرف، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2009.
15- بلعزوز بن علي، محاضرات في النظريات والسياسات النقدية، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.
16- توفيق عبد الرحيم يوسف حسن، الإدارة المالية والدولية والتعامل بالعملات الأجنبية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
17- توفيق محمد عبد المحسن، قياس الجودة و القياس المقارن، دار الفكر العربي، مصر، 2003/ 2004.
18- ثامر ياسر البكري، إستراتيجيات التسويق، الطبعة العربية، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
19- جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
20- حسام علي داود، أيمن أبو خضير، أحمد الهزايمة، عبد الله صوفان، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002.
21- حسين عمر، الإستثمار والعولمة، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2000.
22- حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، بدون رقم طبعة، مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996.
23- دريد محمزد السامرائي، الاستثمار الأجنبي والضمانات القانونية، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006، ص 82.
24- دريد كامل آل شبيب، الاستثمار والتحليل الاستثماري، الطبعة العربية، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
25- راوية حسن، الموارد البشرية: رؤية مستقبلية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
26- رحيم حسين، الاقتصاد المصرفي: مفاهيم-تحاليل-تقنيات، الطبعة الأولى، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2008.
27- رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة: دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، بدون رقم طبعة، نشر قسم الاقتصاد والمالية العامة، جامعة المنصورة، مصر، 2002.

28- رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن،2007.
29- روبرت.أ. بتس– ديفيد.لي: ترجمة عبد الحكم الخزامي، الإدارة الإستراتيجية بناء الميزة التنافسية، بدون رقم طبعة، دار الفجر للنشر و التوزيع، مصر، 2008 .
30- زياد رمضان، الاستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 1998.
31- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.
32- سامح عبد المطلب عامر، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، 2010.
33- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الكتاب الأول، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993.
34- سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الطبعة الثالثة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1989.
35- سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، الطبعة العربية، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
36- سمير اللقماني، منظمة التجارة العالمية: آثارها السلبية والإيجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، الطبعة الأولى، مطابع الدستور التجارية، الرياض، 2003.
37- سمير حسون، الاقتصاد السياسي، الطبعة الثانية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2004.
38- شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، 2008.
39- صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي: نظم التصدير والاستيراد، الطبعة العاشرة، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2002.
40- صفوت أحمد عبدا لحفيظ، دور الإستثمار الأجنبي في تطور أحكام القانون الدولي الخاص، بدون رقم طبعة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2005.
41- ضياء مجيد الموسوي، الخوصصة والتصحيحات الهيكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
42- طاهر مرسي عطية، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

43- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، بدون رقم طبعة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.
44- عبد الرحمان بابنات، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بدون رقم طبعة، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008.
45- عبد الرحمان يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
46- عبد الرزاق الرحاحلة، زاهد محمد ديري، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
47- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003.
48 - عبدا لسلام أبو قحف، اقتصاديات الإدارة والاستثمار، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993.
49- عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، بدون طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003.
50- عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
51- عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، بدون رقم طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001.
52- عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، أسواق المال: بورصات-مصارف-شركات تأمين-شركات الإستثمار، بدون رقم طبعة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003.
53- عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الاستثمار في الدول العربية: دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العربية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى منظمة التجارة العالمية ودورها في هذا المجال، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
54- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية: دراسة تحليلية تقييمية، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
55- عبد السلام أبوقحف، التنافسية وتغير قواعد اللعبة: رؤية مستقبلية، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1997.

56- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري: الأسس- العولمة والتجارة الإلكترونية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
57- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، الطبعة الأولى، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007.
58- علي إبراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سوريا، 2007.
59- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية: المدخل العام، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2009.
60- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، الأردن، 2007.
61- علي لطفي، الاستثمارات العربية ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي، بدون رقم طبعة، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009.
62- عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008.
63- غول فرحات، التسويق الدولي: مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق الدولية، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، 2008.
64- فارس فضيل، التسويق الدولي: مفاهيم عامة-إستراتيجياته-بيئته وكيفية اختيار الأسواق الدولية، الطبعة الأولى، مطبعة الإخوة الموساك، الجزائر، 2010.
65- فريد أحمد قبلان، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية الواقع والتحديات " دراسة مقارنة": كوريا الجنوبية- ماليزيا- المكسيك- مصر- الأردن- تونس- البحرين، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.
66- سرمد كوكب الجميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2000.
67- فريد النجار، إدارة الأعمال الدولية والعالمية: إستراتيجيات الشركات عابرة القارات الدولية ومتعددة الجنسية والعالمية، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.

68- فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، بدون رقم طبعة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000.

69- فريد بن يحي: ترجمة مشري إلهام، الاقتصاد الجزائري: الرهانات وشروط انضمامه للمنظمة العالمية للتجارة، بدون رقم طبعة، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.

70- فريد راغب النجار، إدارة الإنتاج والعمليات والتكنولوجيا: مدخل تكاملي تجريبي، مكتبة الإشعاع للنشر، الإسكندرية، 1997.

71- فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك: مدخل كمي وإستراتيجي معاصر، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.

72- قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية: التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2006.

73- كامل بكري، الاقتصاد الدولي للتجارة الخارجية والتمويل، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.

74- لحلو موسى بوخاري، سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية: دراسة تحليلية للآثار الاقتصادية لسياسة الصرف الأجنبي، الطبعة الأولى، مكتبة حسين العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 2010.

75- م بودهان، الأسس والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر، بدون رقم طبعة، دار الملكية للطباعة والإعلام والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000.

76- مؤيد سعيد سالم، أساسيات الإدارة الإستراتيجية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2005.

77- ماهر كنج شكري، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.

78- ماهر كنج شكري، مروان عوض، المالية الدولية: العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.

79- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.

80- محسن أحمد الخضيري، صناعة المزايا التنافسية: منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة بالتطبيق على الواقع الاقتصادي المعاصر، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004.

81- محفوظ لعشب، المنظمة العالمية للتجارة، بدون رقم طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.

82- محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.

83- محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

84- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت، 2010.

85- محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، بدون رقم طبعة، دار النهضة العربية، بيروت، بدون سنة نشر.

86- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، بدون رقم طبعة، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، بدون سنة نشر.

87- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.

88- محمود الشيخ، التسويق الدولي، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

89- محمود جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.

90- محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.

91- محمود سحنون، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الطبعة الأولى، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، 2003.

92- محمود يونس، اقتصاديات دولية، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.

93- مصطفى كامل، عبد الغني حامد، إدارة الأعمال الدولية، بدون رقم طبعة، مؤسسة لورد العالمية للشؤون الجامعية، البحرين، 2006.

94- معراج جديدي، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.

95- منير إبراهيم هنيدي، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، بدون رقم طبعة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2002.

96- ميثم عجام، التمويل الدولي، بدون طبعة، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

97- ناصر دادي عدون، متناوي محمد، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة: أسباب الانضمام-النتائج المرتقبة ومعالجتها، بدون رقم طبعة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.

98- نزيه عبدا لمقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.

99- نسرين نصر الدين حسين، نظرة عالمية على الاستثمار الأجنبي مع التطبيق على مصر، بدون رقم طبعة، منشأة المعارف بالإسكندرية، الإسكندرية، 2006/2007.

102- نوزاد عبد الرحمان الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.

100- هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

101- وسام ملاك، الظواهر النقدية على المستوى الدولي: قضايا نقدية ومالية، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2001.

102- عبد اللطيف بن أشنهو، مبادئ الاقتصاد الحديث، بدون رقم طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.

103- كامل بكري، السيد السريتي، أسامة الفيل، الاقتصاد الدولي: التجارة والتمويل، بدون رقم طبعة، الناشر: قسم الاقتصاد كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، 2009.

104- نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، بدون رقم طبعة، الدار الجامعية، مصر، 1996.

105- يونس أحمد البطريق، السياسات الدولية في المالية العامة، الطبعة الثانية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003/2004.

ثانيا: البحوث الجامعية

1- إبراهيم عبد الحفيظي، دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الاقتصادية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية (تخصص تحليل اقتصادي)، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر ، 2007 – 2008.

2- سلمان حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.

3- شيقارة هجيرة، الإستراتيجية التنافسية و دورها في أداء المؤسسة، رسالة ماجستير في علوم التسيير: فرع إدارة الأعمال، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004– 2005.

4- عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996- 2005، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية: تخصص النقود والمالية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2008.

5- عمار بوشناف، الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية: مصادرها، تنميتها و تطورها، رسالة ماجستير في علوم التسيير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.

6- عمورة جمال لجيد، دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية: فرع تحليل اقتصادي، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005/2006.

7- فارس فضيل، أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر- مصر والمملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير: قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.

8- قويدري محمد، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية: مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: تحليل اقتصادي، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004/2005.

9- محمد دويس، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول: حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة ورقلة، 2004/2005.

10- نصر الدين بن عمارة، دور وأثر الميزة التنافسية في تسويق المنتجات الصيدلانية (دراسة حالة: مجمع صيدال)، رسالة ماجستير في علوم التسيير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006.

11- نصيرة بن عبد الرحمان، آليات تطوير الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل تحرير التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2006 .

ثالث: مقالات ودوريات

1- أحمد زكريا صيام، آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة (الأردن كنموذج)، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد الثالث، ديسمبر 2005.

2- بوكبوس سعدون، أهمية التسويق الدولي في النشاط التسويقي للمؤسسة، مجلة جديد الاقتصاد، ملحقة دالي إبراهيم للعلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد 00، ديسمبر 2006.

3- جمعة هوام، تحقيق التنافسية في التكاليف، مجلة التواصل، جامعة باجي مختار، عنابة، عدد 13، ديسمبر، 2003.

4- حسن طبرة، التنافسية ..التنافسية خير لابد منه، مجلة اقتصاد وأسواق الإلكترونية، العدد 78، اليمن، 2009.

5- حيان أحمد سلمان، جدلية التنافسية الصناعية و جوهرها و مؤشراتها في الاقتصاد السوري، الاقتصادية الإلكترونية، العدد 423، دمشق، 2009.

6- دادي عدون ناصر، بعداش عبد الكريم، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر وآثاره على ميزان المدفوعات خلال الفترة 1999-2008، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، العدد 07-2009.

7- رشيد بن يوب، الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر، الدليل الاقتصادي والاجتماعي للجزائر: الوضعية الاقتصادية، الطبعة الأولى، كالما للاتصال، الجزائر، 2009.

8- صائب حسن مهدي، الاستثمار الأجنبي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة القادسية، العراق، المجلد 11، العدد 3، السنة 2009.

9- عبد الرحمان تومي، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الواقع والآفاق (2000-2009)، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 12، 2009.

10- عبد الرحمان تومي، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، العدد 8، جويلية 2006.

11- قويدري محمد، و صاف سعيدي، مرتكزات تطوير الميزة التنافسية للاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاجتماعية و الإنسانية، جامعة باتنة، باتنة، العدد 9، ديسمبر 2003.

12- لرقام جميلة، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى: الطريق إلى النجاح، مجلة جديد الاقتصاد، ملحقة دالي إبراهيم للعلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد 02، ديسمبر 2007.

13- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية و قياسها، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد الرابع و العشرون، ديسمبر، 2003.

14- محمد لكساسي، معالم الاستقرار المالي وتنمية القطاع المصرفي في الجزائر، مجلة الأبحاث الاقتصادية، العدد 8، فيفري 2009.

15- مصيطفى عبداللطيف، الوضعية النقدية ومؤشرات التطور المالي في الجزائر بعد انتهاء برامج التسهيل الموسع، مجلة الباحث، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد06، 2008.

16- ناصر مراد، شروط نجاح اتفاق الشراكة الأوروجزائري، مجلة علوم إنسانية، السنة الخامسة، العدد 34، 2007.

17- يوسفي رشيد، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني: حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 05، 2005.

رابعا: وقائع التظاهرات العلمية (المؤتمرات والملتقيات والأيام الدراسية)

1- بن مويزة مسعود، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، الملتقى الدولي حول "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر، 2006.

2- زيدان محمد، بريش عبدالقادر، دور الحكومات في تدعيم التنافسية (حالة الجزائر)، المؤتمر العلمي الدولي حول "الأداء المتميز للمنظمات والحكومات"، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، قسم علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 09/08 مارس، 2005.
3- سعد محمود الكواز، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الأقطار النامية، الملتقى العلمي الدولي الثاني "إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"، فندق الأوراسي، 14-15 نوفمبر، 2005.
4- عبدالحق بوعتروس، محمد دهان، تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات: دراسة حالة الجزائر والدول النامية"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 22/21 نوفمبر، 2006.
5- عطا الله وراد خليل، دور التنافسية في دعم قرارات اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الخامس "اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية"، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن،27-28 افريل، 2005.
6- علي قابوسة، الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على الجهاز المصرفي، الملتقى الدولي "تحرير تجارة الخدمات"، جامعة طرابلس، ليبيا، 2009/12/16.
7- قويدري محمد، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الدول العربية، الملتقى العلمي الدولي الثاني "إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"، فندق الأوراسي، 14و15 نوفمبر، 2005.
8- كمال رزيق، بوزعرور عمار، التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول"الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 21-22 ماي، 2002.
9- محمد بن عبد الله العوض، إستراتيجيات التسويق التنافسية: إطار جديد لمفهوم عام، الملتقى الأول "التسويق في الوطن العربي (الواقع وآفاق التطوير) "، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 16/15 أكتوبر، 2002.
10- محمد خضري، أثر اقتصاد المعرفة في تحقيق القدرة التنافسية للإقتصادات العربية، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الخامس"اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية"، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية- جامعة الزيتونة الأردنية، عمان، الأردن، 27-28 افريل، 2005.

11- يوسف مسعداوي، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، الملتقى العلمي الدولي الثاني حول "الاستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي:حالة بعض الدول النامية"، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، يومي 22 و 23 أكتوبر 2007.

خامسا: التقارير

1- الأنكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010.

2- علي أحمد البلبل، محمد مصطفى عمران، الاستثمارات الأجنبية المباشرة: التطور المالي والنمو الاقتصادي (شواهد من البلدان العربية 1975-1999)، أوراق صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي: الإمارات العربية المتحدة، العدد 6، سنة 2003.

3- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت، 2008.

4- تقرير التنافسية العربية 2009.

5- التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2008، صندوق النقد العربي.

6- تقرير التنافسية العربية 2009، الملخص التنفيذي، 2009.

سادسا: القرارات، القوانين، المراسيم

1- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 47، الصادر بتاريخ 22 أوت 2001، الأمر رقم 01-03 من القانون 01-10.

2- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجري**دة الرسمية، العدد 50، الصادرة بتاريخ 19 يوليو2005، القانون رقم 05-07.

3- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 48، بتاريخ 30 يوليو 2006، الأمر رقم 06-10.

4- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد 53، الصادر بتاريخ 02 أوت 1963، القانون رقم 63-277.

5- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 80، الصادر بتاريخ 1966/09/17، القانون رقم 66-284.

6- القانون رقم 82-11 المؤرخ في 1982/08/21 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، الجريدة الرسمية، السنة التاسعة عشر، العدد رقم 34، الصادر بتاريخ 1982/08/24.
7- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 35، الصادر بتاريخ 27 أوت 1986، القانون رقم 86-13.
8- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 35، الصادر بتاريخ 27 أوت 1986، القانون رقم 86-14.
9- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 63، الصادر بتاريخ 7 ديسمبر 1991، القانون رقم 91-21.
10- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 64، الصادر بتاريخ 11 أكتوبر2006، المرسوم التنفيذي رقم: 06-355.
11- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 27، الصادر بتاريخ 25 أفريل 2007، المرسوم التنفيذي رقم: 07-119.
12- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 06، الصادر بتاريخ 6 فيفري 1991، المرسوم الرئاسي رقم 90-420.
13- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 59، الصادر بتاريخ 11 أكتوبر 1995، المرسوم الرئاسي رقم:95-306، المادة الخامسة.
14- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 07، الصادر بتاريخ 15 فيفري 1995، الأمر الرئاسي رقم 95-0، المادة الأولى.
15- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 46، الصادر بتاريخ 06 أكتوبر 1991، المرسوم الرئاسي رقم 91-345، المادة الثانية.
16- الجمهورية الجزائرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم 01، الصادر بتاريخ 02 جانفي 1994، المرسوم الرئاسي رقم 94-01، المادة الثانية.

سابعا: الجرائد والمجلات العامة

1- بوعلام غمراسة، جريدة الشرق الأوسط الدولية، العدد 9344، 28 جويلية 2004.
2- فلاح خلف الربيعي، مزايا الإستثمار الأجنبي المباشر و الانتقادات الموجهة له، جريدة الصباح، العراق، عدد 1850، الثلاثاء 22 كانون الأول 2009 .

المصادر الأجنبية

I- Les Ouvrages:

1- Abdallah ALAOUI, La Compétitivité Internationale: Stratégies pour les Entreprises Française, Sans édition, L'Harmattan, France, 2006.

2- Alexis JACQUEMIN-HENRY, Tulkens-Paul MERCIER, Fondements de L'Economie: Analyse Microéconomique & Analyse Monétaire, Volume 1, Sans édition, Editions Pages Blues Internationales, Algérie, 2006.

3- Bernard Guillochon, Economie Internationale, Sans édition, Dunod, Paris, France, 1994.

4- Bernard Hugonnier, Investissement Directs Coopération Internationales et Firmes Multinationales, Sans édition, Economica, France,1984.

5- Brahim GUENDOUZI, Relations Economiques Internationales, Sans édition, Editions el Maarifa, Alger, 2008.

6- Broquet COBBAUT, Gillet VAN DEN BERG, Gestion de Portefeuille, 4 édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2004.

7- Charles CROUE', Marketing International, 4e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2003.

8- Chris PHILLIPS, Isobel DOOLE, Robin LOWEL, International Marketing Strategy: Analysis development and Implentation, First edition, Routledge, New York, 1994.

9- Christian Bjornskov, Basics of International Economics, Ventus publishing Aps, USA, 2005.

10- Colin GILLIGAN, Martin HIRD, International Marketing: Strategy and Management, Without Edition, Croom Helm Lrd, USA, 1986.

11- Dominick SALVATORE: Traduction Fabienne LELOUP, Achile HANNEQUART, Economie Internationale, 9e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2008.

12- Emmanuel NYAHOHO,Pierre-Paul PROULX, Le Commerce International: Théories- Politiques et Perspectives Industrielles, 3e Edition, Presse de l'université du Québec, Canada, 2006.

13- François COLLE, Le Guide stratégique du responsable d'entreprise, Sans édition, Maxima, France, 1993.

14- Frank Olivier MEYE, Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement: Méthodologie pratique, L'Harmattan, Paris, 2007.

15- Georges Hénault, Martine Spence, Marketing International: Synergie, éthique et liens, Sans édition, Presse de l'université du Québec, Québec, 2006.

16- Giancarlo GANDOLFO, International Finance and Open-Economy Macroeconomics, Without edition, Springer, Berlin, 2002.

17- Habib BENBAYER, Cours de Finance Internationale, Sans édition, Editions Dar El Adib, Algérie, 2005.
18- J.Longatte-p.vanhove-C.Viprey, Economie Générale, 3e édition, Dunod, Paris, 2002.
19- Jean-Didier LECAILLON, Jean-Mairie LEPAGE, Christian OTTAVJ, Economie Contemporaine: Analyse et diagnostics, 2e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2004.
20- Jean-Louis Mucchielli, Relations Economiques Internationales, 4 édition, Hachette Supérieur, Paris, 2005.
21- Latifé Ghalayini, Monnaies et Banques, Première Edition, Dar al-Manhal el-Lubnani, Liban, 2006.
22- Linda ROULEAU, Théories des Organisations: Approches Classiques Contemporaines et de l'Avant- garde, Sans édition, Presse de L'Université du Québec, Québec, 2007.
23- Marc INGHAM, Management Stratégique et Compétitivité, Sans édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 1995.
24- Martine GAUTHY- SINECHAL, Marc VANDERCAMMEN, Etudes de Marchés: Méthodes et Outils, 2e édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2005.
25- Mary Jo HATCH, Théorie des Organisations, Sans édition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2000.
26- Michel BIALES, Rémi LEURION, Jean-Louis RIVAUD, L'Essentiel sur l'Economie, 4ème Edition, Berti Editions, Alger, 2007.
27- Michel lelart, Le Système Monétaire International, Septième Edition, Edition la Découverte, Paris, 2007.
28- Michel MARCHESNAY, Management Stratégique, Sans édition, Les Editions Chihab, Alger, 1997.
29- N. KUMAR, R. MITTAL, International Marketing, first Edition, Anmol Publications Pvt. Ltd, New Delhi, 2002.
30- Oksan BAYULGEN, Foreign investment and political Regimes, First Edition, Cambridge University Press, Cambridge, 2010.
31- Peter B KENEN, The International Economy, 4th Edition, Cambridge university Press, Cambridge, 2000.
32- Réjean BRAULT, Pierre GIGUERE, Comptabilité de Management, Cinquième édition, Editions la presse de l'université Laval, Canada, 2006.
33- Robert Bernier, Réalités Nationales et Mondialisation, Sans Edition, Presse de L'Université du Québec, Québec, 2006.
34- Robert J. CARBAUGH, International Economics, 10th Edition, Thomson South- Western, USA, 2005.

35- Robert M.DUNN JR& John H.MUTTI, International Economics, 6th Edition, Routledge Taylor & Francis Group, New York, 2004.
36- Ulrike MAYRHOFER, Introduction au Management Stratégique, Sans édition, Editions Bréal, France, 2007.
37- Youcef DEBBOUB, Le Nouveau mécanisme économique en Algérie, Sans édition, Office des Publications Universitaires, Alger, 2000.
38-Roger BENNET, Jim BLYTHE, International Marketing: Strategy Planning- Market entry& Implementation, Third Edition, kogan page limited, USA, 2002.

II- Mémoires:

1- Bilel Ben Nahia, L'Impact de la corruption sur L'IDE: Application sur quelques pays MENA, Mémoire Master en sciences Economiques, Faculté de Sciences Economiques et gestion de Sfex, Tunisie.
2-Njoum Nguenin MARTIAL, L'Analyse des Déterminants de L'Investissement Direct Etranger au CAMEROUN, Mémoire de D.E.A, Spécialité: Economie Industrielle, Ecole doctorale en sciences économiques Unité de formation et de recherche: Economie et Applications, Université de Douala, Faculté des Sciences économiques et de Gestion Appliquée, Douala, 2009.
3- Nodjitidje DJIMASRA, Efficacité Technique, Productivité et Compétitivité des Principaux Pays Producteurs de Coton, Thèse pour obtenir le grade de: Docteur de l'Université d'Orleans, Discipline: Sciences Economiques, Ecole Doctorale Sciences de L'homme et de la Société, Université d'Orleans, Orleans, 2009.
4- Noomen LAHIMER, La Contribution des investissements directs étrangers a la réduction de la Pauvreté en Afrique subsaharienne, Thèse *pour l'obtention du titre de* docteur en sciences économiques, Faculté des sciences économiques et de gestion,Université Tunis el Manar, Tunis, 2009.
5- Zineb el AOUMAR, L'Investissement direct étranger et dynamique de la croissance, Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en économique, Université de Québec, Montréal, Mars 2009.

III- Revue et Articles:

1- Céline VACCHIANI-MARCUZZO, Mondialisation, Investissements étrangers et évolution du système des villes Sud-africaines, Revue Géographie et cultures, France, n°: 48, Hiver 2003.

2- Chelbi Ali, Investissement direct étranger: Croissance et libéralisation du commerce extérieur, Magazine L'Economie Maghrébin, n° 127, 1995.
3- Christophe VAN HUFFEL, Investissements directs étrangers: Problèmes et enjeux pour les pays du sud et de l'est de la méditerranée, Revue Région et Développement, n°13, 2001.
4- Claude JANSSENS, Le Seuil de Rentabilité, Magazine Accountancy & Tax, Numéro 3, 2004.
5- Élisabeth Sadoulet, Marchés imparfaits et modélisation des comportements des ménages paysans : Ou en sommes-nous, Revue L'Actualité économique, vol. 76, n° 4, 2000.
6- *ESSO Loesse Jacques*, Investissements directs étrangers: Déterminants et influence sur la croissance économique, Revue Politique Economique et Développement, n°:117, 2005.
7- Faouzi BOUJEDRAK,"Modèle théorique de l'investissement direct étranger avec la prise en compte du risque pays",Revue de laboratoire d'économie 'Orléans, Orléans:France, 2007.
8- Fayçal ABDELAZIZ, Statistiques sur l'emploi et le taux de chômage: Des méthodes de calcul à introduire, Magazine L'Actuel International, N° 112, Février 2010, Alger.
9- Frédéric BOCCARA, Dominique NIVAT, L'Attraction des investissements directs et des filiales étrangères dans la globalisation, Bulletin de la banque de France, n° 123, Mars 2004.
10- Henri GRETHEN, La Compétitivité:Objectif de Politique Economique, Revue La Lettre de L'Observatoire de la Compétitivité, Luxembourg, n°:1, juin, 2004.
11- Houda NEFFATI, Xavier RICHET, L'Attractivité comparée des investissements directs étrangers de la Tunisie et de la Hongrie, Revue Région et Développement, n°:19, 2004.
12- Jamal BOUOIYOUR, Saïd TOUFIK, L'Impact des investissements directs étrangers et du capital humain sur la productivité des industries manufacturières marocaines, Revue Région et Développement n° 25, 2007.
13- Joseph DJAOWE, Investissements directs étrangers (IDE) et Gouvernance: Les Pays de le CEMAC sont-ils attractifs?, Revue Africaine de L'Intégration, Vol 3, n°:1, Janvier 2009.
14- karl AIGINGER, La Compétitivité des Entreprises: des Régions et des Payes, Revue La Vie Economique, n°:3, 2008.
15- Lahsen Abdelmalki, Investissements directs étrangers: déterminants stratégiques et effets structurants sur le système de l'économie mondiale, Revue Études internationales, vol. 29, n° 2, 1998.

16- Laurent BLEY, Guy SCHULLER, les Indicateurs synthétiques de compétitivité 1995-2005, Économie et Statistiques, n° 11, août 2006.
17- Léondre Sylvain DIEGHIOU, Les Déterminants de l'investissement direct étranger Au Sénégal, Publication de L'Institut Africain de Développement Economique et de Planification, Dakar, Sénégal, 2005.
18- Lionel Fontagné, Michaël Pajot, Investissement direct à l'étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux États-Unis qu'en France, Revue Economie et Statistique, n°326:-327, 1999.
19- Padma Mallampally, Karl p. Sauvant, L'Investissement direct étranger dans les pays en développement, Revue Finances& Développement, Mars 1999.
20- Philippe Faucher et Jorge Niosi, L'État et les firmes multinationales, Revue études internationales, vol. 16, n° 2, 1985.
21- Robert E. Baldwin, Les Effets des échanges et de l'investissement direct international sur l'emploi et les salaires relatifs, Revue économique de l'OCDE, n° 23, hiver 1994.
22- S Javed MASWOOD, International Political Economy and Globalization, 2nd Edition, World scientific publishing, Singapore, 2008.
23- Slim Driss, L'Attractivité des investissements directs étrangers industriels en Tunisie, Revue Région et Développement, n° 25, 2007.
24- Véronique FAVRE, Bonte NICOLETTI, Investissements dans les pays étrangers et stratégie de globalisation, Revue Région et développement, N°:9, 1999.
25-Thomas A. Zimmermann, Les Investissements directs: Evolution actuelle en théorie, Pratique et Politique, Revue de la Politique Economique, n°: 7, Université de Saint-Gall, Berne, 2008.

IV- Etudes Rapports:

1-ANDI, Bilan des déclarations d'investissement, Évolution des déclarations d'investissement Période 2002 – 2009.
2- Ashfaq AHMED, Somershwar RAO, Colleen BARNES, L'Investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC: Analyse des investissements stratégiques & Analyse de la politique micro-économique, Document de travail n°: 8, Février 1996.
3- Centre National de L'Informatique et de Statistiques (CNIS), Statistiques du Commerce Extérieure, Période: année 2009.
4- CNRC: Centre National de Registre de Commerce, Revue statistique 2009, Répartition des commerçants étrangers inscrits au registre du commerce à fin 2008, 2009.

5- CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde 2009, Sociétés Transnationales, Production Agricole et Développement,Genève, 2009.
6- Fatiha Benatsou, Les Entreprises dans les zones franches urbaines: Bilan et perspectives, Rapports du conseil économique social et environnemental, France, 2009.
7- Fontagné, L.ionel , "L'Investissement étranger direct et le commerce international : Sont-ils complémentaires ou substituables ?", Documents de travail sur la science, la technologie et l'industrie, 1999/3, Éditions OCDE, 1999.
8- Frédéric Beauregard-Tellier, L'Investissement direct étranger: Tendances récentes, Division de l'économie, Rapport du parlement Canadien, Bibliothèque du Parlement, Canada, Le 23 Janvier 2004.
9- Michael P. Devereux, Imposition de l'investissement direct à l'étranger : Principes économiques et considérations relatives à la politique de l'impôt, Rapport de recherche préparé pour le Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité internationale, Canada, Juillet 2008.
10- Ministère des Finances, Rapport de Présentation du Projet de la Loi de Finances pour 2009.
11- Rapport sur la Compétitivité en Afrique 2009.
12- UNCTAD, World Investment Report 2010.
13- UNCTAD, World Investment Report, 2008
14- UNICTAD, World investment report, Transnational Corporation, Agricultural Production and Development, United Nations, New York, 2009.
15-The Global Competitiveness Report 2009-2010, Transnationales, Production Agricole et Développement, Genève, 2009.
World Competitiveness Report 2010.16 -
17-World Investment Report 2009.

V- Séminaires et Colloques:

1- Jean MOUSSAVOU, L'impact des comportements organisationnels des sociétés de gestion de portefeuille sur la performance des fonds gérés : Les résultat d'une études causale, Communication aux journées internationales de l'Association Française de Finance (AFFI), Université de Tours, France, 26 et 27 juin, 2000.
2- Elena ARNAL, L'Impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et les conditions de travail, Conférence OECD-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises emploi et relation professionnelles: Promouvoir un comportement responsable des entreprises dans une économie mondialisée, Paris, 23-24 juin 2008.

3- Karim khaddouj, L'Impact des investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance de l'économie marocaine, VIIème Journées internationales d'études Jean Monnet, Faculté des sciences juridiques, Economiques et Sociales, Université Mohammed V Souissi, Rabat, Maroc, Mercredi 4 et Jeudi 5 Juin, 2008.
4- Christian Aubin,Lucian Briciu, Camelia Romocea-Turcu, L'Impact des investissements directs étrangers sur les structures productives des pays d'Europe centrale et orientale, La Conférence internationale " The impact of FDI on Growth and Employment in the New Member States Cluj- Napoca, Roumanie, 5-6 Octobre, 2007.
5- Marouane ALAYA, Investissement direct étranger et croissance économique: Le cas de la Tunisie, Séminaire doctoral du GDRI EMMA, Université de Nice Sofia Antipolis, France, 25 et 26 Mars, 2004.
6- Brahim MANSOURI, Effets des IDE et de l'ouverture commerciale sur la croissance économique au Maroc, Conférence économique africaine, "Promouvoir le développement dans une ère de crises financière et économique", Centre de conférences des Nations Unies, Addis-Abeba, Éthiopie, 11 /13 Novembre, 2009.
7- Christian AUBIN, Jean Pierre BEDOT, Daniel GOYEAU et Jacques LEONARD, Le Rôle des effets de change sur l'investissement direct étranger: Analyse comparative des investissement Américains et Européens dans les PECOS, Communication au Colloques International "Les Nouvelles frontières de L'Union Européenne", Marrakech: Maroc,16/17 Mars, 2005.
8- EFA FOUDA, Le Rôle de l'investissement direct étranger dans le renforcement des capacités scientifiques et technologiques des pays en développement, Réunion d'experts sur l'incidence de l'investissement direct étranger sur le développement, Genève, 24-26 janvier 2005.
9- Bruce A. Blonigen: "A Review of the Empirical Literature of FDI Determinants", NBER Working Paper, University of Oregan and NBER, USA, avril 2005.
10- Younes ABOUTAIB, Les Investissements directs étrangers et la compétitivité des entreprises et de l'économie marocaine: une analyse en terme de transfert de compétences organisationnelles et d'apprentissages organisationnels, Séminaire Doctoral du GDRI EMMA, Université de Nice Sophia Antipolis, Nice, Jeudi 25 et Vendredi 26, Mai 2004.
11- Benoît MULKAY, La Compétitivité d'un Territoire, Document pour le colloque du CRIES, 9 et 10 octobre 2006, Université de Montpellier 1, France, 2006.

12- Henri-F. HENNER, La Politique de compétitivité dans le cadre de la mondialisation, Communication présentée lors du colloque de l'Association Tiers Monde et de l'Association de Science Régionale de Langue Française sur le thème "Les composantes locales, régionales, mondiales du développement des nations", Poitiers, 28-30 mai 1997.

فهرس الجداول

فهرس الأشكال

فهرس المحتويات

الفصل الثالث: الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر على تنافسية الاقتصاد الجزائري

الإستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية

تحتاج الدول وخاصة النامية منها إلى مصادر تمويل ضخمة للرفع من القدرات التنافسية لاقتصادياتها كبديل عن المديونية، وبهذا فهي تعمل جاهدة من أجل جلب رؤوس الأموال الأجنبية، من خلال توفيركل التسهيلات وتقديم حوافز وضمانات، وإزالة كل الحواجز والعراقيل التي تعيق طريقها خاصة القوانين والتشريعات الكابحة لحركة رأس المال الأجنبي، و ثقل المنظومات المالية والمصرفية، والحواجز الجمركية، والعوائق البيروقراطية، لذا يجب عليها تمهيد كل الطرق التي تسهل انسياب هذه الاستثمارات داخل اقتصادياتها، فضعف التمويل المحلي يجعله كابحا لانطلاق التنمية الاقتصادية عموما ورقي التنافسية الاقتصادية للبلد خصوصا، مما يلزم هذه الدول بالبحث عن مصادر تمويل خارجية للرفع من القدرات التنافسية لاقتصادياتها، وتعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة أهم مصدر لذلك إذا ما استثنينا المديونية وما تحمله من ثقل على كاهل الاقتصاد ورهن لسيادة البلد.

فرؤوس الأموال الأجنبية الباحثة عن الاستثمار كثيرة ولكن قدومها مرهون بمدى ما توفره الدول المضيفة من مناخ استثماري ينميها و يسهل عملية استقرارها، وبالتالي تنمية الاقتصاد المحلي، الذي ينتج عنه زيادة القدرات التصديرية للبلد، والتقليل من الواردات، الذي ينعكس إيجابيا على الميزان التجاري، كما يرفع من الناتج المحلي الداخلي ومتوسط نصيب الفرد منه، فهو يعمل أيضا على امتصاص البطالة بخلق مناصب شغل، وتوفير العملة الصعبة التي تعطي التوازن لميزان المدفوعات وبالتالي الرفع من تنافسية الاقتصاد الوطني.



مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع

كورنيش المزرعة-مقابل ثكنة الحلو-بناية الحسن سنتر-بلوك (2) ط-4 بيروت - لبنان

تلفاكس: 009611306951-009617920452 - خليوي: 009613790520 -ص.ب: 6501-14

Email: library.hasansaad@hotmail.com



ISBN 995356140-0

9789953561400